

**BPENGARUH FAKTOR BAGI HASIL, GAYA HIDUP, DAN KELOMPOK
REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM
MENGUNAKAN SIMPANAN *MUDHARABAH***

(Studi Pada BTM BiMU Sukarama Bandar Lampung)



Skripsi

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas –Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna
Mendapat Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.)
Dalam Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam

Oleh :

ALFIAH

NPM: 1351020129

Program Studi : Perbankan Syariah

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
1439 H / 2017 M**

**PENGARUH FAKTOR BAGI HASIL, GAYA HIDUP, DAN KELOMPOK
REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM
MENGUNAKAN SIMPANAN *MUDHARABAH***

(Studi Pada BTM BiMU Sukarama Bandar Lampung)

Skripsi

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas –Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna

Mendapat Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.)

Dalam Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam

Oleh :

ALFIAH

NPM: 1351020129

Program Studi : Perbankan Syariah

Pembimbing I : Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I.

PembimbingII : DekiFirmansyah. S.E., M.Si.

**FAKULTASEKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERIRADEN INTAN**

LAMPUNG

1439 H / 2017 M

ABSTRAK

Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) merupakan lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah, yang peminatnya cukup pesat dari tahun ketahun, tetapi hal tersebut tidak berlaku pada simpanan *mudharabah*, simpanan *mudharabah* di BTM BiMU Sukarama Bandar Lampung sudah cukup lama ada namun, minat anggota terhadap simpanan *mudharabah* ini masih terbilang sangat kecil, ada beberapa faktor yang melatar belakangi keputusan nasabah diantaranya adalah faktor bagi hasil, gaya hidup dan kelompok referensi. Oleh karena itu rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh secara parsial faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* dan untuk mengetahui pengaruh secara simultan faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan metode pengumpulan data observasi, dan angket, sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 85 responden. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda yang pengujiannya menggunakan uji instrumen dan uji penyimpangan asumsi klasik.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor bagi hasil tidak memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*, selanjutnya faktor kelompok referensi tidak memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*. Kemudian pada faktor gaya hidup memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*. Selanjutnya pada uji *f* (simultan) menunjukkan bahwa variabel faktor bagi hasil, gaya hidup dan kelompok referensi secara bersama-sama, tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* di BTM BiMU Sukarama Bandar Lampung.



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jalan Let Kol. H. Endro Suratmin Sukarama Bandar Lampung 35131 Tlp. 0721 7032 89

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **Pengaruh Faktor Bagi Hasil, Gaya Hidup, Dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Menggunakan Simpanan Mudharabah (Studi Pada BTM BiMU Sukarama Bandar Lampung)**

Nama : **Alfiah**
NPM : **1351020129**
Jurusan : **Perbankan Syariah**
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**

DISETUJUI

Untuk dimunaqsyahkan dan dipertahankan dalam sidang Munaqsyah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri

Raden Intan Lampung

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I.
NIP. 198008012003121001

Deki Firmansyah, S.E., M.Si.
NIP. 198706042015031005

Ketua,
Jurusan Perbankan Syariah

Ahmad Habibi, S.E., M.E.
NIP. 19790514 200312100



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jalan Let Kol. H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung 35131 Tlp. 0721 7032 89

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul : **Pengaruh Faktor Bagi Hasil, Gaya Hidup, Dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Menggunakan Simpanan Mudharabah (Studi Pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung)**, disusun oleh Nama : **Alfiah**, NPM : **1351020129**, Jurusan : **Perbankan Syari'ah**, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Pada Hari/Tanggal: Selasa, 28 November 2017.

TIM MUNAOOSYAH

Ketua : H. Supaijo, S.H., M.H.

.....

Sekretaris : Dedi Satriawan, M.Pd.

.....

Penguji I : Syamsul Hilal, M.Ag.

.....

Penguji II : Dr.Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I.

.....

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Moh. Bahrudin, M.A.
NIP.195808241989031003

MOTTO

الَّذِينَ وَهُمْ لَأَمْنَتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ ﴿٨﴾

Artinya: *Dan (Sungguh Beruntung) Orang Yang Memelihara
Amanat-Amanat Dan Janjinya
(QS. Al-Mu'minun 23:8)¹*



¹Departemen Agama RI, *AL-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2005), h. 342.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin. Dengan menyebut nama Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa, penuh cinta kasihnya yang telah memberikan saya kekuatan, dan telah menuntun dalam menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini kupersembahkan untuk :

1. Ayahku tersayang Bapak Dulmatin (Alm) dan Ibuku tercinta ibu Jamsiyah terimakasih yang tak terhingga ayah, ibu atas do'a, semangat, dukungan, kesabaran, nasihat dan kasih sayang yang kalian berikan hingga kini, semoga Allah selalu memberikan nikmat-Nya, kepada ayah ibu.
2. Kakakku tersayang Syamsudin, S.Pd, yang tulus menggantikan peran sosok ayah setelah ayah tiada dan terimakasih kepada kakak Fitri Nurfatimah S.Kom yang selalu memberikan semangat dan nasihat kepadaku.
3. Keluarga besarku, keluarga bapak Arsim (Alm) dan bapak Pulung (Alm) yang tak bisa ku sebutkan satu persatu, terimakasih atas do'a dan dukunganya selama ini, semoga Allah selalu memberikan nikmat-Nya kepada kalian semua.
4. Almamaterku tercinta Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang sangat saya banggakan, akan selalu saya jaga nama baiknya.

RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap Alfiah dilahirkan di Trans S.P. 6 Kabupaten Pesisir Barat, pada tanggal 26 Oktober 1995, anak kedua dari dua bersaudara, dari pasangan Bapak Dulmatin (Alm) dan Ibu Jamsiyah.

Pendidikan dimulai dari Sekolah Dasar Negeri (SDN) Siging Bengkunt Pesisir Barat dan selesai pada tahun 2007. Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negeri 1 Bengkunt Pesisir Barat dan selesai pada tahun 2010. Sekolah Menengah Atas (SMA) Negeri 1 Bengkunt Pesisir Barat dan selesai pada tahun 2013. Selanjutnya pada tahun 2013 mengikuti pendidikan program Strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah di Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung.

Bandar Lampung, 14 September 2017

Alfiah

NPM. 1351020129

KATA PENGANTAR

Bissmilla hrirohmanirrohim

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah S.W.T yang telah mencurahkan karunia dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang sederhana ini, sebagai persyaratan ujian munaqosyah guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Shalawat dan salam semoga senantiasa terlimpahkan kepada Nabi Muhammad S.A.W sebagai pemimpin risyalah untuk menyelamatkan kehidupan umat manusia baik dunia maupun akhirat. Skripsi ini berjudul :Pengaruh Faktor Bagi Hasil, Gaya Hidup, dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Simpanan Mudharabah (Studi Pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung)

Dalam penyelesaian skripsi ini, banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, dan pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan sumbangsih pemikiran kepada penulis.
2. Bapak Ahmad Habibi, S.E.,M.E. selaku ketua jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa mengarahkan dan member motivasi kepada penulis sehingga terselesaikan skripsi ini.

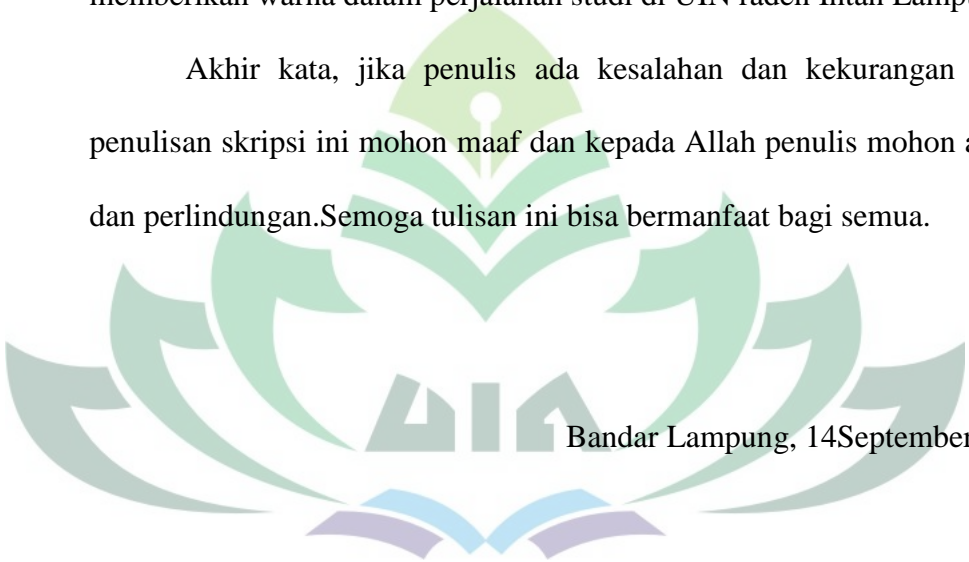
3. Bapak Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I selaku Pembimbing Akademik dan Pembimbing Skripsi I yang telah banyak meluangkan waktu dan membimbing, mengarahkan, dan memotivasi hingga skripsi ini selesai.
4. Bapak Deki Firmansyah, S.E., M.Si.selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan bimbingan, mengarahkan, dan memotivasi hingga skripsi ini selesai.
5. Kepada seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa studi.
6. Kepada seluruh staff akademik dan pegawai perpustakaan yang memberikan pelayanan yang baik dalam mendapatkan informasi dan sumber refrensi, data dan lain-lain.
7. Ibu Elly Kasim, S.E.,Akt selaku Direktur Umum BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.
8. Bapak Ahsanal Huda, S.Pselaku Manager HRD BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung dan seluruh pegawai yang telah memberikan izin dan membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian skripsi ini.
9. Sahabat-sahabatku Lilik Eka Hermawan, Riaqi Titis Wigati, Febby Suci Yulanda,Ida Liza, Gusti Arya Sena, Edi Handoko, Panca Agustiawandan, dwi cahyono. Terimakasih atas segala dukungan, motivasi, serta semangat dan perhatian yang sangat luarbiasa yang kalian berikan kepada penulis.
10. Sahabat-sahabatku keluarga besar Perbankan Syariah kelas B, yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu, terimakasih atas segala dukungan,

motivasi, serta semangat dan perhatian yang sangat luarbiasa yang kalian berikan kepada penulis.

11. Teman-temanku angkatan 2013 perbankan syariah, terimakasih telah menjadi sahabat-sahabat yang baik, yang selalu memberikan warna baru dalam setiap harinya.

12. Sahabat-Sahabat KKN kelompok 075, Hani, Ina, yuli, Eka, Rina, Riska, Wulan, Kana, Emil, tri, dan Ibnu yang saya sayangi. Yang telah memberikan warna dalam perjalanan studi di UIN raden Intan Lampung.

Akhir kata, jika penulis ada kesalahan dan kekurangan dalam penulisan skripsi ini mohon maaf dan kepada Allah penulis mohon ampun dan perlindungan. Semoga tulisan ini bisa bermanfaat bagi semua.



Bandar Lampung, 14 September 2017

Alfiah

NPM.1351020129

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	3
C. Latar Belakang	4
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	8
F. Kegunaan Penelitian	8
G. Sistematika Penulisan	9
BAB II KERANGKA TEORI.....	11
A. Keputusan Anggota.....	11
1. Pengertian Pengambilan Keputusan	11
2. Dasar Pengambilan Keputusan.....	13
3. Tipe-Tipe Pengambilan Keputusan	15
4. Kriteria Etika Dalam Pengambilan Keputusan.....	16
5. Faktor-Faktor Pengambilan Keputusan	18
6. Teori AIDDA.....	20
B. Simpanan <i>Mudharabah</i>	22
1. Pengertian Simpanan <i>Mudharabah</i>	22
2. Produk-produk Simpanan <i>Mudharabah</i> di BTM BiMU	23
3. Konsep Bagi Hasil Simpanan <i>Mudharabah</i>	25
4. Simpanan <i>Mudharabah</i> Dalam Sudut Pandang Ekonomi Islam	25
5. Dasar Hukum Akad <i>Mudharabah</i>	26
C. Penelitian Tedahulu	27
D. Kerangka Pemikiran.....	31
E. Hipotesis.....	33

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	35
A. Metode, Jenis dan Sifat Penelitian	35
B. Populasi dan Sampel	36
1. Populasi	36
2. Sampel	36
C. Sumber Data	38
1. Data Primer	38
2. Data Sekunder	38
D. Teknik Pengumpulan Data	39
1. Observasi	39
2. Angket Atau Kuisisioner	39
E. Sekala Pengukuran	39
F. Definisi Oprasional	40
1. Variabel Independen	40
2. Variabel Dependen	41
G. Metode Analisis Data	44
1. Analisis Uji Instrumen	45
2. Uji Penyimpngan Aumsi Klasik	49
H. Uji Hipotesis	51
1. Analisis Regresi Linier Berganda	51
2. Uji T (Parsial)	52
3. Uji F(Simultan)	52
4. Koefisien Determinasi	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA	54
A. Gambaran Umum BTM BiMU	54
1. Sejarah Singkat Berdirinya BTM BiMU	54
2. Tujuan Berdirinya BTM BiMU	55
3. Visi dan Misi BTM BiMU	56
4. Struktur Kepengurusan BTM BiMU	57
5. Falsafah BTM BiMU	58
B. Hasil Data Penelitian	58
1. Distribusi Jawaban Karakteristik Responden	58
2. Distribusi Jawaban(X1) Variabel Faktor Bagi Hasil	64
3. Distribusi Jawaban (X2)Variabel Faktor Gaya Hidup	69
4. Distribusi Jawaban (X3)Variabel Faktor Kelompok Referensi	72
5. Distribusi Jawaban (Y)Variabel Keputusan Anggota	76
C. Hasil Uji Penyimpangan Asumsi Klasik	78
1. Uji Normalitas	78
2. Uji Multikolinieritas	79
3. Uji Heterokedastisitas	79
D. Uji Hipotesis	81

1. Uji Regresi Linier Berganda	81
2. Uji t (Parsial)	83
3. Uji f (Simultan)	87
4. Koeffisien Determinasi (R^2)	88
E. Pembahasan Hipotesi	99
1. Analisis Pengaruh Faktor Bagi Hasil Terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Simpanan <i>Mudharabah</i>	89
2. Analisis Pengaruh Faktor Bagi Hasil Terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Simpanan <i>Mudharabah</i>	92
3. Analisis Pengaruh Faktor Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Simpanan <i>Mudharabah</i>	95
4. Analisis Pengaruh Faktor Bagi Hasil, Gaya Hidup, Dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Anggota Menggunakan Simpanan <i>Mudharabah</i>	97
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	99
A. Kesimpulan	99
B. Saran	100
DAFTAR PUSTAKA	101
LAMPIRAN	104



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 :	Jumlah Nasabah Yang Menggunakan Simpanan Pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.....	4
Tabel 2.1:	Penelitian Terdahulu..	27
Tabel 2.2 :	Kesimpulan Penelitian Terdahulu.	28
Tabel 3.1 :	Definisi Operasional Variabel.	41
Tabel 3.2 :	Hasil Uji Validitas Variabel X1.	46
Tabel 3.3 :	Hasil Uji Validitas Variabel X2	46
Tabel 3.4:	Hasil Uji Validitas Variabel X3.	47
Tabel 3.5 :	Hasil Uji Validitas Variabel Y.	47
Tabel 3.6 :	Hasil Uji reliabilitas.	49
Tabel 4.1 :	Jenis Kelamin.....	59
Tabel 4.2 :	Usia.	59
Tabel 4.3 :	Pendidikan Terakhir	60
Tabel 4.4 :	Pekerjaan.....	61
Tabel 4.5 :	Pendapatan Perbulan.	62
Tabel 4.6 :	Lama Menjadi Anggota BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung....	63
Tabel 4.7 :	Memilih BTM BiMU Karena Saya Yakin Adanya Hubungan Yang Baik Yang Diberikan Pihak BTM BiMU Kepada Anggota.....	64
Tabel 4.8 :	Memilih BTM BiMU Karena Adanya Kepercayaan Yang Saling Dibangun Antara Pihak BTM BiMU Dengan Anggota.....	65
Tabel 4.9 :	Memilih BTM BiMU Karena Adanya Komunikasi Yang Baik Yang Diberikan BTM Kepada Anggota.	65
Tabel 4.10 :	Memilih BTM BiMU Karena BTM BiMU Menawarkan Kesepakatan Kepada Anggota Sebelum Persetujuan.....	66
Tabel 4.11 :	Memilih BTM BiMU Karena BTM BiMU Menjelaskan Hak Dan Kewajiban Bagi Pihak BTM BiMU Dan Anggota.	67
Tabel 4.12 :	Memilih BTM BiMU Karena BTM BiMU Menjelaskan Secara Rinci Ketentuan/Peraturan Kepada Anggota.	68

Tabel 4.13 : Memilih BTM BiMU karena BTM BiMU Menawarkan Kesepakatan Nisbah Bagi Hasil.	68
Tabel 4.14 : Memilih Simpanan <i>Mudharabah</i> Karena Sesuai Dengan Aktivitas Yang Di Miliki, Yaitu Seorang Pedagang, Oleh Karena Itu Sya Haru Memilih Tmpat Penyimpanan Dana Yang Sesuai Dengan Syariat Islam Sehingga Hasil Yang Saya Dapat Lebih Bermanfaat. ...	69
Tabel 4.15 : Memilih Simpanan Mudharabah Karena Sesuai Dengan Prinsip Syariah Dan Terhindar Dari Unsur Riba.....	70
Tabel 4.16 : Memilih Simpanan <i>Mudharabah</i> Karena Simpanan Menjadi Prioritas Dan Juga Sebagai Wadah Saling Tolong Menolong Sesame Anggota.....	70
Tabel 4.17 : Memilih Simpanan <i>Mudharabah</i> Karena Menggunakan Simpanan <i>Mudharabah</i> Lebih Nyaman Dikarnakan Sesuai Dengan Syariat Islam Dan Merasa Lebih Religius.....	71
Tabel 4.18 : Memilih Simpanan <i>Mudharabah</i> Karena Lingkungan Keluarga.	72
Tabel 4.19 : Memilih Simpanan <i>Mudharabah</i> Karena Peran Orang Terdekat.	72
Tabel 4.20 : Memilih Simpanan <i>Mudharabah</i> Karena lingkungan Tempat Tinggal.	73
Tabel 4.21 : Memilih Simpanan <i>Mudharabah</i> Karena peran Lingkungan Kerja. ..	74
Tabel 4.22 : Mencari Informasi Mengenai Produk-Produk Simpanan <i>Mudharabah</i>	75
Tabel 4.23 : Ingin Mengetahui Lebih Dalam Keunggulan Dan Kekurangan Simpanan <i>Mudharabah</i>	76
Tabel 4.24 : Menimbulkan Keinginan Untuk Menggunakan Simpanan <i>Mudharabah</i>	76
Tabel 4.25 : Memutuskan Menggunakan Simpanan <i>Mudharabah</i>	77
Tabel 4.26 : Menjadi Anggota Tetap Simpanan <i>Mudharabah</i> di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung	77
Tabel 4.27 : Hasil Uji Normalitas(Uji <i>Kolmogrov-Smirnov</i>).	78
Tabel 4.28 : Hasil Uji Multikolinieritas (Uji <i>Tolerance</i> dan VIF).	79
Tabel 4.29 : Hasil Uji Heterokedastisitas (Uji <i>Glejser</i>).	80

Tabel 4.30 : Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	82
Tabel 4.31 : Hasil Uji t Pengaruh Faktor Bagi Hasil Terhadap Keputusan Anggota Dalam Menggunakan Simpanan <i>Mudhrabah</i>	84
Tabel 4.32 : Hasil Uji t Pengaruh Faktor Gaya Hidup Terhadap Keputusan Anggota Dalam Menggunakan Simpanan <i>Mudhrabah</i>	85
Tabel 4.33 : Hasil Uji t Pengaruh Faktor Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Menggunakan Simpanan <i>Mudhrabah</i>	86
Tabel 4.34: Hasil Uji f ANOVA.....	87
Tabel 4.35: Hasil Uji Determinasi (R^2) <i>Model Summary</i>	88



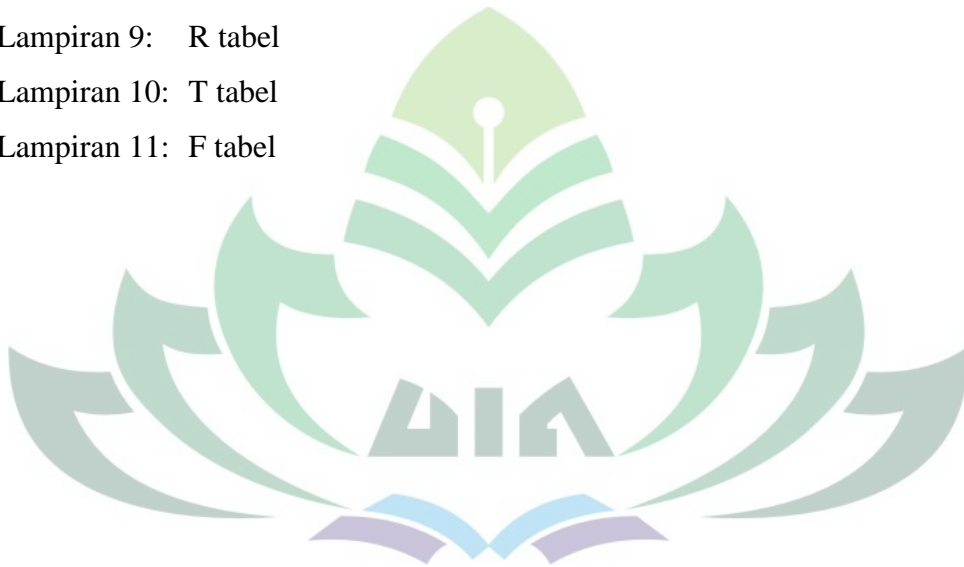
DAFTAR GAMBAR

Gambar2.1: Teori AIDDA.....	21
Gambar2.2: Skema kerangka berpikir.....	32



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1: Hasil uji validitas dan reabilitas
- Lampiran 2: Hasil uji t, uji regresi berganda, hasil koefisien determinasi (R^2)
- Lampiran 3: Kumulasi jawaban responden
- Lampiran 5: Daftar pertanyaan kuesioner
- Lampiran 6: Surat balasan prariset dari BTM BiMU Sukarame Bandar
Lampung
- Lampiran 7: Surat balasan riset dari BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung
- Lampiran 8: SK Pembimbing
- Lampiran 9: R tabel
- Lampiran 10: T tabel
- Lampiran 11: F tabel



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Penegasan judul bertujuan untuk memudahkan dan menghindarkan kesalahpahaman dalam memahami pengertian atau maksud dari judul skripsi ini, maka perlu kiranya menjelaskan terlebih dahulu beberapa kata (ilmiah) yang terkait dengan judul tersebut.

Adapun judul skripsi ini adalah :**“PENGARUH FAKTOR BAGI HASIL, GAYA HIDUP, DAN KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MENGGUNKAN SIMPANAN MUDHARABAH (Studi Pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung)”**

1. Pengaruh dalam istilah penelitian disebut akibat asosiatif, yaitu suatu penelitian yang mencari atau pertautan nilai antara suatu variabel dengan variabel yang lain.²
2. Faktor-faktor adalah hal yang ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu.³
3. Bagi hasil adalah suatu perjanjian bagi hasil antara Koperasi dengan pemodal atau anggota atas dasar bagi keuntungan ataupun bagi pendapatan secara syariah dalam bentuk mudharabah.⁴

² Sugiyono, *Penelitian Administrative*, (Alfabeta: Bandung, 2001),h. 7.

³Pius Abdillah, Danu prasetya, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*,(Suraaya :Arkola, 1997), h. 204.

4. Gaya hidup seseorang adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan oleh kegiatan, minat, dan opininya. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya.⁵
5. Kelompok referensi adalah terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang.⁶
6. Keputusan adalah proses interaksi antara sikap efektif, sikap kognitif dan sikap behavioral dan faktor lingkungan dengan mana manusia melakukan pertukaran dalam semua aspek kehidupannya.⁷
7. Anggota Koperasi adalah pemilik dan sekaligus pengguna jasa koperasi usaha simpan pinjam dan pembiayaan yang menjalankan prinsip Syariah.⁸
8. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota, koperasi lain, atau anggotanya kepada koperasi dalam bentuk simpanan koperasi berjangka.⁹
9. *Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara pemilik dana (*shahibul maal*) sebagai pihak yang menyediakan modal dana dengan pihak pengelola modal (*mudharib*), untuk diusahakan dengan porsi keuntungan akan dibagi bersama (*nisbah*) sesuai dengan kesepakatan

⁴ PERMENKOP: No.06/Per/M.Kukmi/I/2007. Tentang Petunjuk Teknis Program Pembiayaan Produktif Koperasi Dan Usaha Mikro (P3kum) Pola Syariah. h.5.

⁵Nugroho J. Setiadi, *Prilaku Konsumen*, (Jakarta: Kencana, 2003), h.13.

⁶*Ibid*, h.12

⁷Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung : Alfabeta, 2012), h. 195.

⁸ PERMENKOP: No. 14/Per/M.KUKM/IX/2015. Tentang Pedoman Akuntansi Usaha Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Oleh Koperasi. h.9.

⁹*Ibid*.h.9.

dimuka dari kedua belah pihak. Sedangkan kerugian (jika ada) akan ditanggung pemilik modal, kecuali jika diketemukan adanya kelalaian atau kesalahan oleh pihak pengelola dana (*mudharib*), seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana.¹⁰

10. *Baitut Tamwil Muhammadiyah* (BTM) yaitu lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Syariah.¹¹

B. Alasan Memilih Judul

1. Secara objektif

Secara objektif penelitian ini dilakukan karena simpanan mudharabah bukanlah sekedar simpanan semata namun simpanan dengan akad ini memiliki prinsip sistem bagi hasil, maka dari itu simpanan mudharabah secara otomatis lebih menjanjikan dibandingkan simpanan lainnya, namun pada simpanan ini justru peminatnya sangat sedikit meskipun simpanan ini sudah lama ada, maka dari itu hal ini menarik untuk diteliti.

2. Secara subjektif

- a. Pokok bahasan skripsi ini sesuai berdasarkan jurusan peneliti, yakni perbankan syariah. Dimana merupakan suatu kajian keilmuan yang berkaitan dengan faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi yang mempengaruhi anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

¹⁰ *Ibid.* h.16.

¹¹ Ahmad Syafi'i Ma'arif, *pedoman cara pendirian BTM dan BMT*, (Majelis Ekonomi Pimpinan Pusat Muhammadiyah:2002). h.4.

- b. Penulis optimis dapat menyelesaikan skripsi ini karena tersedianya dari literatur yang tersedia dipergustakaan ataupun sumber lain seperti jurnal, artikel dan data yang diperlukan dari narasumber yakni BTM BiMU dan anggota yang menggunakan akad *mudharabah* di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

C. Latar Belakang masalah

Gerakan koperasi di Indonesia sudah bergerak sejak tahun 1896 yang diperkasai oleh pamong praja bernama Patih R. Aria Wiria Atmaja di purwekerto yang mendirikan sebuah bank untuk para pegawai negeri (priyai).¹² Perkembangan koperasi juga dipengaruhi oleh adanya perkumpulan orang-orang yang berkongsi secara bersama dalam menjalankan aktivitas usaha. Secara umum prinsip koperasi syariah adalah meningkatkan kesejahteraan anggota dalam bentuk gotong royong dan tentunya prinsip tersebut tidaklah menyimpang dari prinsip syariah.

Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) yaitu lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Kegiatan ini merupakan bagian dari fungsi manajemen BTM, agar usaha BTM menjadi lebih berkembang, pengurus harus memiliki kemampuan dan kepercayaan yang maksimal agar anggota tetap ingin melakukan simpanan pada BTM BiMU. Dalam hal manajemen penghimpunan, prinsip utamanya adalah bagaimana menimbulkan kepercayaan dari anggota terhadap BTM dan hal

¹²Nur S Buchori, *Teori Dan Praktoprasin Syariah Teori Dan Praktik*, (Tangerang Selatan: PAM Press, 2012), h.1.

ini berkaitan erat dengan kinerja. Penghimpunan dana dalam BTM adalah suatu transaksi penyediaan jasa simpanan kepada anggota atau calon anggota yang tidak bertentangan dengan syariah, juga tidak termasuk jenis penghimpunan dana yang dilarang secara hukum Islam.¹³

Keberadaan BTM BiMU ini banyak menjadi pilihan masyarakat untuk menyimpan uangnya di BTM BiMU karena sebagian anggota yang menggunakan simpanan adalah berprofesi sebagai pedagang. Saat ini ada dua jenis akad simpanan yang di tawarkan kepada anggota, diantaranya adalah simpanan dengan akad *mudharabah* dan simpanan dengan akad *wadiah*. Minat simpanan dengan pada BTM BIMU dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1

Jumlah nasabah yang menggunakan simpanan pada BTM BIMU
Sukarame Bandar Lampung.

No	Jenis produk	Total anggota
1	<i>Wadi'ah</i>	5.206 anggota
2	<i>Mudharabah</i>	348 anggota

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa simpanan dengan akad *mudharabah* jauh lebih kecil dibandingkan simpanan akad *wadiah*, sedangkan simpanan dengan akad *mudharabah* lebih menjanjikan

¹³Nurul Huda,Purnama Putra,dkk, *Baitul Maal wattamwil*, (Jakarta : AMZAH, 2016), h.79.

dibandingkan akad simpanan lainnya, karena simpanan dengan akad *mudharabah* ini menggunakan prinsip bagi hasil dan akad inipun sudah cukup lama ada. Oleh karena itu peneliti ingin melakukan penelitian ini guna mengetahui faktor apakah yang dapat mempengaruhi anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

Minat anggota tidak hanya keinginan semata, namun banyak faktor yang melatar belakangi keputusan anggota yang menggunakan simpanan *mudharabah*, diantaranya adalah faktor bagi hasil yang merupakan suatu perjanjian bagi hasil antara Koperasi dengan pemodal atas dasar bagi keuntungan ataupun bagi pendapatan baik secara konvensional maupun secara syariah dalam bentuk *mudharabah*.¹⁴ selanjutnya ada faktor gaya hidup yang merupakan pola hidup seseorang yang diekspresikan oleh kegiatan, minat, dan opininya,¹⁵ juga ada faktor kelompok referensi adalah terdiri dari seluruh kelompok orang yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang.¹⁶

Beberapa penelitian terdahulu berikuit ini yang menunjukkan bahwa faktor bagi hasil, faktor gaya hidup dan faktor kelompok referensi yang memotivasi anggota untuk menggunakan suatu produk, Pada penelitian skripsi Laeli Mu'tamaroh (2008) yang berjudul faktor-faktor yang mempengaruhi simpanan *mudharabah* pada bank syariah, menunjukan bahwa faktor bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap

¹⁴ PEMENKOP: Nomor : 06/Per/M.Kukmi/I/2007. *Op.Cit.* h.5.

¹⁵ Nugroho J. Setiadi, *Op.Cit.* h.13.

¹⁶ *Ibid*, h.12

simpanan *mudharabah*. Begitupun pada Jurnal Muhammad Fauzan (2017) yang berjudul Gaya Hidup Nasabah dan Keputusan Penggunaan Kartu Kredit, menjelaskan bahwa gaya hidup memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Penggunaan Kartu Kredit.

Maka berdasarkan uraian latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Faktor Bagi Hasil, Gaya Hidup Dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Menggunakan Simpanan *Mudharabah* (Studi Pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung).

D. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian adalah :

1. Bagaimana pengaruh secara parsial faktor bagi hasil, faktor gaya hidup, dan kelompok referensi terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung ?
2. Bagaimana pengaruh secara simultan faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung?

E. Tujuan Penelitian

Setiap penelitian yang dilakukan tentunya mempunyai sasaran yang hendak dicapai atau apa yang menjadi tujuan penelitian tentunya jelas diketahui sebelumnya. Suatu riset dalam ilmu pengetahuan empiris pada suatu penelitian bertujuan untuk menemukan, mengembangkan, dan menguji kebenaran suatu ilmu pengetahuan itu sendiri. Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh secara parsial faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.
2. Untuk mengetahui secara simultan apakah faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi berpengaruh secara positif mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

F. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian yang dimaksud dalam hal ini mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Sebagai sumber pemikiran dalam ilmu pengetahuan, khususnya di bidang ilmu perbankan mengenai produk-produk yang ada dalam lembaga keuangan syariah.

2. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas cakrawala wawasan pengetahuan bagi perkembangan wacana perbankan yang berkaitan dengan keputusan anggota dalam menggunakan produk simpanan yang ada dalam lembaga keuangan syariah.

G. Sistematika Penulisan

Adapun garis besar sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I. PENDAHULUAN

Pendahuluan berisi uraian latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II. LANDASAN TEORI

Tinjauan pustaka menerangkan mengenai pengertian pengambilan keputusan, faktor-faktor pengambilan keputusan, simpanan, *mudharabah*, kerangka pemikiran dan hipotesis yang memuat jawaban sementara atas masalah.

BAB III. METODE PENELITIAN

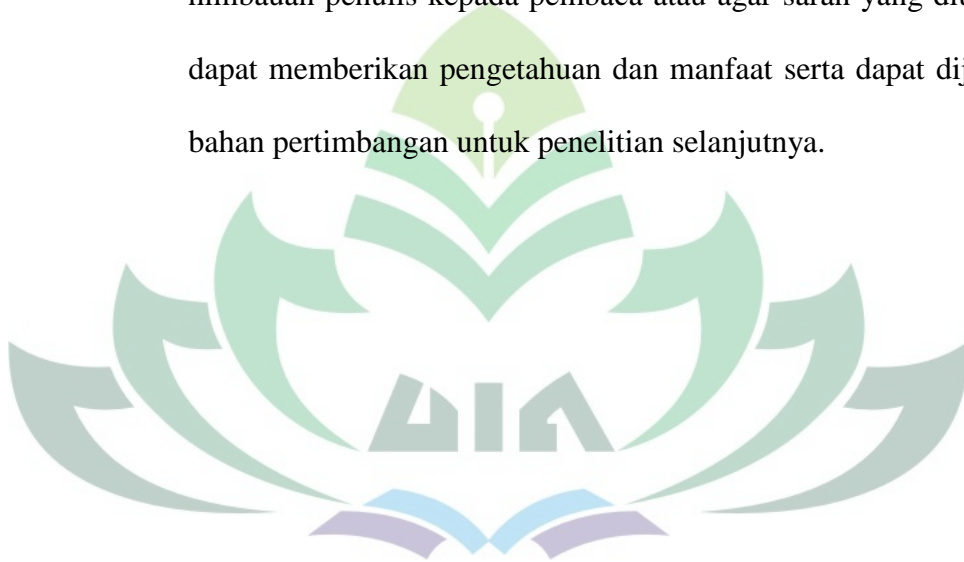
Metode penelitian berisi mengenai metode dan jenis penelitian, sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, variabel penelitian dan pengukuran, teknik analisa data.

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

Berisi hasil penelitian berupa gambaran umum obyek penelitian dan responden, uji validitas dan reliabilitas, analisis data penelitian dan pembahasan, dan hasil analisis data.

BAB V. PENUTUP

Kesimpulan menjelaskan tentang hasil penelitian dan pembahasan yang disajikan secara singkat dan jelas. Sedangkan saran berisi himbauan penulis kepada pembaca atau agar saran yang diuraikan dapat memberikan pengetahuan dan manfaat serta dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk penelitian selanjutnya.



BAB II

KERANGKA TEORI

A. Keputusan Anggota

1. Pengertian Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan proses interaksi antara sikap efektif, kognitif, dan sikap *behavioral* dengan faktor lingkungan dengan mana manusia melakukan pertukaran dalam semua aspek kehidupan. Sikap efektif merefleksikan sikap keyakinan dan sikap behavior merefleksikan sikap tindakan nyata. Keputusan membeli atau tidak membeli merupakan bagian dari unsur yang melekat pada diri individu konsumen yang disebut *behavior* dimana ia merujuk pada tindakan fisik yang nyata yang dapat dilihat dan dapat diukur oleh orang lain.¹⁷

Keputusan merupakan hasil pemecahan dalam suatu masalah yang harus dihadapi dengan tegas. Dalam Kamus Besar Ilmu Pengetahuan pengambilan keputusan (Decision Making) didefinisikan sebagai pemilihan keputusan atau kebijakan yang didasarkan atas kriteria tertentu. Proses ini meliputi dua alternatif atau lebih karena seandainya hanya terdapat satu alternatif tidak akan ada satu keputusan yang akan diambil.¹⁸

¹⁷Mulyadi Nitisusastro, *Op.Cit*, h. 195.

¹⁸Dagun, M. Save, *Kamus Besar Ilmu Pengetahuan*, (Jakarta: Lembaga Pengkajian Kebudayaan Nusantara (LPKN), 2006), h. 185.

R. Terry mengemukakan bahwa pengambilan keputusan adalah sebagai pemilihan yang didasarkan kriteria tertentu atas dua atau lebih alternatif yang mungkin. Sedangkan Claude S. Goerge, Jr Mengatakan proses pengambilan keputusan itu dikerjakan oleh kebanyakan manajer berupa suatu kesadaran, kegiatan pemikiran yang termasuk pertimbangan, penilaiandan pemilihan diantara sejumlah alternatif.¹⁹

Ahli lain yaitu Horold dan Cyril O “Donnell mengatakan bahwa pengambilan keputusan adalah pemilihan diantara alternatif mengenai suatu cara bertindak yaitu inti dari perencanaan, suatu rencana tidak dapat dikatakan tidak ada jika tidak ada keputusan, suatu sumber yang dapat dipercaya, petunjuk atau reputasi yang telah dibuat dan P. Siagian mendefinisikan pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan sistematis terhadap suatu masalah, pengumpulan fakta dan data, penelitian yang matang atas alternatif dan tindakan.²⁰ Pengambilan keputusan merupakan salah satu bentuk perbuatan berpikir dan hasil dari suatu perbuatan itu disebut keputusan. Pengambilan keputusan dalam Psikologi Kognitif difokuskan kepada bagaimana seseorang mengambil keputusan.

Menurut Suharnan, pengambilan keputusan adalah poses memilih atau menentukan berbagai kemungkinandiantara situasi-situasi yang tidak pasti. Pembuatan keputusan terjadi di dalam situasi-situasi yang meminta seseorang harus membuat prediksi kedepan, memilih salah

¹⁹ Syamsi, Ibnu, *Pengambilan keputusan dan Sistem Informasi*,(Jakarta: Bumi Aksara,2000), h. 5.

²⁰ *Ibid*, h.5.

satu diantara dua pilihan atau lebih, membuat estimasi (prakiraan) mengenai frekuensi prakiraan yang akan terjadi.²¹

2. Dasar Pengambilan Keputusan

Berikut ini adalah dasar pengambilan keputusan :

a. Pengambilan Keputusan Berdasarkan Intuisi

Pengambilan keputusan yang berdasarkan perasaan hati yang seringkali bersifat subyektif. Pengambilan keputusan yang berdasarkan intuisi membutuhkan waktu yang singkat, untuk masalah-masalah yang dampaknya terbatas, pada umumnya pengambilan keputusan yang bersifat intuitif akan memberikan kepuasan sepihak dan bersifat perasaan.

b. Pengambilan Keputusan Rasional

Pengambilan keputusan yang dibuat berdasarkan pertimbangan rasional berfikir dan lebih bersifat objektif. Keputusan yang bersifat rasional berkaitan dengan daya guna pikir. Masalah-masalah yang dihadapi merupakan masalah yang memerlukan pemecahan rasional. Keputusan yang dibuat berdasarkan pertimbangan rasional lebih bersifat objektif dan dapat diukur.

c. Pengambilan keputusan berdasarkan pengalaman

Keputusan yang berdasarkan pengalaman-pengalaman yang diperoleh sehingga dapat digunakan untuk memperkirakan apa

²¹ Suharnan, *Psikologi Kognitif*, (Surabaya: Srikandi, 2005), h. 194.

yang menjadi latar belakang masalah dan bagaimana arah penyelesaiannya. Keputusan yang berdasarkan pengalaman sangat bermanfaat bagi pengetahuan praktis di kemudian hari.

d. Pengambilan keputusan berdasarkan fakta

Pengambilan keputusan yang dibuat berdasarkan data empiris fakta nyata sehingga dapat memberikan keputusan yang valid sehingga tingkat kepercayaan terhadap pengambilan keputusan dapat lebih tinggi. Istilah fakta perlu dikaitkan dengan istilah data dan informasi. Kumpulan fakta yang telah dikelompokkan secara sistematis dinamakan data. Sedangkan informasi adalah hasil pengolahan dari data. Dengan demikian, data harus diolah lebih dulu menjadi informasi yang kemudian dijadikan dasar pengambilan keputusan.

e. Pengambilan keputusan berdasarkan wewenang

Pengambilan keputusan yang berdasarkan atas wewenang/kedudukan yang dimiliki oleh seseorang yang menjadi pemimpin. Setiap orang yang menjadi pemimpin organisasi mempunyai tugas dan wewenang untuk mengambil keputusan dalam rangka menjalankan kegiatan demi tercapainya tujuan organisasi yang efektif dan efisien.²²

²² Setiowati, Sutarni Hanik, *Perilaku Konsumen Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran*, (Bogor : Kencana, 2002), h. 91.

3. Tipe - tipe Pengambilan Keputusan

Para peneliti dalam bidang pengambilan keputusan telah mengembangkan beberapa spesifikasi tipe keputusan, dan dibedakan menjadi dua tipe keputusan sebagai berikut :

- a. Keputusan terprogram, sebuah keputusan disebut keputusan terprogram jika bersifat berulang, rutin, dan memiliki prosedur penanganan yang baku.
- b. Keputusan tidak terprogram, sebuah keputusan disebut keputusan tidak terprogram ketika benar-benar baru dan belum terstruktur. Tidak ada prosedur yang pasti dalam menangani masalah tersebut, baik karena belum pernah ditemukan situasi yang sama sebelumnya, atau karena bersifat sangat kompleks atau sangat penting.²³
- c. Keputusan-keputusan dengan kepastian, resiko, dan ketidakpastian. Para manajer membuat keputusan sekarang adalah bagi kegiatan yang akan dilaksanakan dan tujuan yang akan dicapai di waktu yang akan datang. Situasi-situasi pembuatan keputusan ini menyangkut berbagai aspek yang tidak dapat diketahui dan sulit diperkirakan, seperti reaksi pesaing tertentu, atau tingkat inflasi tiga tahun mendatang. Tingkat ketidakpastian dalam berbagai situasi akan berbeda-beda oleh karena itu, manajer akan menghadapi tiga macam situasi : kepastian, resiko, dan ketidakpastian.

²³ John M. Ivancevich, Robert Konopaske,dkk, *Perilaku dan Manajemen Organisasi*, (Jakarta: Erlangga, 2006), h. 159

4. Kriteria Etika Dalam Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan dalam organisasi dapat menggunakan beberapa kriteria pengambilan keputusan beretika atas paham manfaat, fokus atas hak, berdasarkan atas keadilan, fokus terhadap pemenuhan kewajiban, dan atas pandangan efek reputasi. Setiap kriteria memiliki kekuatan dan kelemahan masing-masing, dan setiap kriteria tidak dapat dikatakan sebagai kriteria yang terbaik. Berikut ini adalah penjelasan dari kriteria etika pengambilan keputusan :

a. Paham manfaat

Kriteria yang pertama berdasarkan semata-mata atas hasil atau konsekuensi dari sebuah keputusan. Paham manfaat ini menunjukkan bahwa suatu keputusan dibuat untuk menghasilkan kebaikan/manfaat terbesar bagi jumlah terbesar. Pandangan ini memiliki konsistensi dengan tujuan yang hendak diraih kegiatan bisnis, efektivitas, efisiensi, produktivitas, kualitas dan laba yang tinggi.

b. Fokus pemenuhan hak

Pengambilan keputusan yang berlandaskan atas etika menurut pandangan ini menandakan bahwa proses pengambilan keputusan, sebuah keputusan, harus memberikan tempat bagi penghargaan dan perlindungan (*respecting and protecting*) atas hak mendasar individu. Dimana hak-hak tersebut dapat berupa hak atas kebebasan pribadi, kemerdekaan untuk mengemukakan pendapat,

dan hak untuk mendapatkan perlakuan dan lingkungan kerja yang layak.

c. Berdasarkan pertimbangan keadilan

Proses pengambilan keputusan yang berlangsung di organisasi dilakukan dengan menekankan pada pentingnya penerapan aturan main yang jelas, adil, dan tidak memihak satu pihak tertentu. Menurut pandangan ini etika dalam pengambilan keputusan merupakan kasus penentuan posisi yang tepat mengenai bagaimana sebuah keputusan akan menghasilkan keseimbangan distribusi manfaat/keuntungan dan juga biaya dan juga resiko, secara merata diseluruh organisasi.

d. Fokus pemenuhan kewajiban

Organisasi didirikan untuk memenuhi dua tujuan, pencapaian tujuan pribadi dan tujuan sosial/umum. Pandangan kedua menghasilkan konsep *social/corporate responsibility*.

Organisasi yang efektif dapat dipastikan memiliki kemampuan tinggi dalam menyeimbangkan pencapaian dua tujuan. Tanggung jawab organisasi terhadap masyarakat sesungguhnya sama besar nilainya dengan tanggung jawab mereka terhadap pemilik organisasi.

e. Pandangan terhadap efek reputasi

Salah satu pengaruh penting penerapan pertimbangan etika dalam pengambilan keputusan adalah untuk meraih efek reputasi

organisasi. Kriteria ini tidak terlalu jauh berbeda dengan kriteria pemenuhan hak, keadilan, dan tanggung jawab sosial.²⁴

5. Faktor-Faktor Pengambilan Keputusan

Masalah pengambilan keputusan terletak dari pengaturan tentang bagaimana tujuan yang hendak kita capai itu terwujud, dengan melalui dukungan informasi, data yang terolah secara akurat. Pengambilan keputusan menandakan kondisi dimana terdapat tujuan (visi dan misi) yang hendak dicapai, tindakan manusia untuk mencapainya, sejumlah hambatan, kelangkaan, ketidakpastian, dan resiko, serta terdapatnya sejumlah peristiwa lain hasil tindakan pelaku lainnya, seperti konjungsi kegiatan ekonomi. Faktor tujuan dan tindakan serta kelangkaan dapat dimasukkan dalam *faktor-faktor internal* dari pengambilan keputusan. Sedangkan faktor lainnya dikategorikan sebagai *faktor eksternal* yang berasal dari lingkungan.²⁵ Berikut ini adalah yang termasuk faktor-faktor pengambilan keputusan, di antaranya adalah sbb:

a. Bagi hasil

Bagi hasil adalah suatu perjanjian bagi hasil antara Koperasi dengan pemodal atas dasar bagi keuntungan ataupun bagi pendapatan baik secara konvensional maupun secara syariah dalam bentuk *mudharabah*.²⁶

²⁴Rizky Dermawan, *Pengambilan Keputusan Landasan Filosofis, Konsep Dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 141-144.

²⁵Nugroho J. Setiadi, *Op, Cit*, h.13

²⁶ PEMENKOP: Nomor : 06/Per/M.Kukmi/I/2007. *Op.Cit.* h.5.

Jadi, pengertian bagi hasil merupakan perjanjian bagi hasil atau bagi keuntungan antara pemilik dana dan pengelola dana yaitu antara pihak anggota dan pihak BTM BiMU .

b. Gaya Hidup

Menurut Nugroho J. Setiadi, gaya hidup seseorang adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan oleh kegiatan, minat, dan opininya. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya.²⁷

Menurut Philip Kotler dan Armstrong dalam jurnal Cristian Kapantouw dan Silviya menyatakan hal yang tidak jauh berbeda bahwa gaya hidup adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opininya. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Menurut Mowen dan Minor dalam jurnal yang sama gaya hidup adalah menunjukkan bagaimana orang hidup, bagaimana membelanjakan uangnya, dan bagaimana mengalokasikan waktu. Metode pengukuran gaya hidup dikenal sebagai psikografis yang mencakup pengukuran-pengukuran gaya hidup AIO yaitu aktivitas (kegiatan), minat (interes) dan opini (pandangan-pandangan).²⁸

²⁷ *Ibid*, h. 24.

²⁸ Cristian Kapantouw Dan Silviya L. Mandey, "Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Asys Di Gamezon Computer Mega Mall Manado". Jurnal EMBA Vol.3 No.2 (Universitas Sam Ratulangi Manado: Manado, Juni 2015), h. 708.

Jadi, baik itu menurut Nugroho, Philip dan mowen bahwa gaya hidup merupakan pola hidup seseorang yang di ekspresikan oleh kegiatan, minat dan opini.

c. kelompok referensi

menurut Nugroho J. Setiyadi kelompok referensi seseorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Beberapa diantaranya adalah kelompok-kelompok *primer*, yang dengan adanya interaksi yang cukup berkesinambungan, seperti keluarga, teman, tetangga, dan teman sejawat. Kelompok-kelompok *sekunder*, yang cenderung lebih resmi dan yang mana interaksi yang terjadi kurang berkesinambungan. Kelompok yang seseorang ingin menjadi anggotanya disebut kelompok *aspirasi*. Sebuah kelompok *diasosiatif* (memisahkan diri) adalah sebuah kelompok yang nilai atau perilakunya tidak disukai oleh individu.²⁹

6. Teori AIDDA

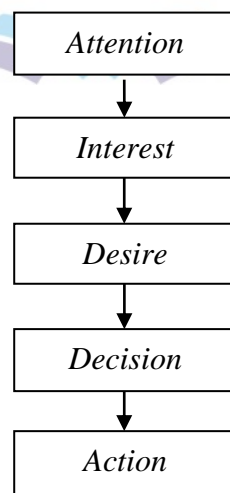
Dalam pengambilan keputusan pada penelitian ini digunakan teori AIDDA. Teori AIDDA atau juga sering disebut *A-A Procedure* (*from attention to action procedure*), merupakan teori yang dikemukakan oleh Wilbur Schram. Menurut Effendy (2003: 305), AIDDA adalah akronim dari kata-kata *Attention* (perhatian), *Interest*

²⁹Nugroho J. Setiadi, *Op.Cit.* h.12.

(minat), *Desire* (hasrat), *Decision* (keputusan), *Action* (tindakan/kegiatan). Adapun keterangan dari elemen-elemen tersebut adalah:³⁰

- a. Perhatian (*Attention*): Keinginan seseorang untuk mencari dan melihat sesuatu.
- b. Ketertarikan (*Interest*): Perasaan ingin mengetahui lebih dalam tentang sesuatu hal yang menimbulkan daya tarik bagi konsumen.
- c. Keinginan (*Desire*): Kemauan yang timbul dari hati tentang sesuatu yang menarik perhatian.
- d. Keputusan (*Decision*): Kepercayaan untuk melakukan suatu hal.
- e. Tindakan (*Action*): Suatu kegiatan untuk merealisasikan keyakinan dan ketertarikan terhadap sesuatu.

Gambar 2.1
Model Teori AIDDA



(Sumber: Effendy, Ilmu Komunikasi Teori dan Preaktek)

³⁰<https://www.google.co.id/search=teori+aidda+effendy+ilmu+komunikasi+teori+dan+praktek>, (20 Maret 2017)

Konsep AIDDA ini adalah proses psikologis dari diri khalayak. Berdasarkan konsep AIDDA agar khalayak melakukan *action*, maka pertama-tama mereka harus dibangkitkan perhatiannya (*attention*) sebagai awal suksesnya komunikasi. Apabila perhatian komunikasi telah dibangkitkan, hendaknya disusul dengan upaya menumbuhkan minat (*interest*), yang merupakan derajat yang lebih tinggi dari perhatian. Minat adalah kelanjutan dari perhatian yang merupakan titik tolak bagi timbulnya hasrat (*desire*) untuk melakukan suatu kegiatan yang diharapkan komunikator. Hanya ada hasrat saja pada diri komunikan, bagi komunikator belum berarti apa-apa, sebab harus dilanjutkan dengan datangnya keputusan (*decision*), yakni keputusan untuk melakukan tindakan (*action*) sebagaimana yang diharapkan komunikator.

B. Simpanan *Mudharabah*

1. Pengertian Simpanan *Mudharabah*

Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota, koperasi lain, atau anggotanya kepada koperasi dalam bentuk simpanan koperasi berjangka.³¹

Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara pemilik dana (*shahibul maal*) sebagai pihak yang menyediakan modal dana dengan pihak pengelola modal (*mudharib*), untuk diusahakan dengan porsi

³¹PERMENKOP: No. 14/Per/M.KUKM/IX/2015. *Op.Cit.*h.9.

keuntungan akan dibagi bersama (*nisbah*) sesuai dengan kesepakatan dimuka dari kedua belah pihak. Sedangkan kerugian (jika ada) akan ditanggung pemilik modal, kecuali jika diketemukan adanya kelalaian atau kesalahan oleh pihak pengelola dana (*mudharib*), seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana.

Jadi simpanan *mudharabah* adalah simpanan dana yang di simpan pada BTM dimana pemilik dana (*shahibul maal*/anggota) sebagai pihak yang menyediakan modal dana dan pihak pengelola modal adalah (*mudharib*/BTM). Terdapat dua jenis *mudharabah*, yaitu:

a. *Mudharabah Muthlaqah*

Akad *mudharabah muthlaqah* adalah akad *mudharabah*, dimana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaannya.

b. *Mudharabah Muqayyadah*

Akad *mudharabah muqayyadah* adalah akad *mudharabah*, dimana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana, antara lain mengenai tempat, cara dan atau obyek pengelolaan.³²

2. Produk-produk Simpanan *Mudharabah* di BTM BiMU

Simpanan yang menggunakan prinsip *mudharabah* pada BTM BiMU ada 6 jenis³³ yaitu:

³² PERMENKOP: No. 14/Per/M.KUKM/IX/2015. *Op.Cit.* h.9.

- a. Simpanan *mudharabah* prestasi (simuda prestasi) simpanan ini adalah simpanan sekolah secara kolektif. Simpanan ini bertujuan untuk membantu anggota melalui lembaga sekolahnya untuk mempersiapkan kebutuhannya pada saat tahun ajaran baru.
- b. Simpanan *mudharabah* tarbiyah (simuda tarbiyah) simpanan ini adalah simpanan anggota untuk memenuhi kebutuhan anak yang sedang bersekolah.
- c. Simpanan *mudharabah* berjangka (simuda berjangka) simpanan ini adalah simpanan anggota yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu.
- d. Simpanan *mudharabah* fitri (simuda fitri) simpanan ini adalah simpanan untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri.
- e. Simpanan *mudharabah* qurban (simuda Qu) simpanan ini adalah simpanan yang bertujuan untuk membantu memudahkan anggota merencanakan untuk ikut berqurban pada hari raya idul adha.
- f. Simpanan *mudharabah* umroh (simuda umroh) simpanan ini adalah untuk membantu keinginan anggota untuk melaksanakan umroh.

³³ Jenis-Jenis Simpanan Mudharabah BTM BiMU, [Http://Www.Btmlampung.Co.Id](http://Www.Btmlampung.Co.Id) (20 Oktober 2017).

3. Konsep Bagi Hasil Simpanan *Mudharabah* di BTM BiMU

Bagi hasil adalah suatu perjanjian bagi hasil antara Koperasi dengan pemodal atau anggota atas dasar bagi keuntungan ataupun bagi pendapatan secara syariah dalam bentuk *mudharabah*.³⁴ konsep bagi hasil dalam simpanan *mudharabah* adalah prinsip kegiatan usaha yang didasarkan pembagian hasil dalam perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian dengan besar pembagian tertentu dari sejumlah dana antara pihak anggota (*shahibul maal*) sebagai pemilik dana dan BTM BiMU (*mudharib*) sebagai pengelola dana, dimana keuntungan tersebut dibagi menurut kesepakatan bersama.

4. Simpanan *Mudharabah* Dalam Sudut Pandang Ekonomi Islam

Menurut Afzalur Rahman dalam buku doktrin ekonomi Islam bahwa penabung *mudharabah* adalah orang-orang yang menandatangani uangnya di bank untuk investasi berdasarkan *mudharabah* (kemitraan terbatas) disebut penabung *mudharabah*. Mereka diberi sertifikat *mudharabah* sesuai dengan nilai simpanannya dan dianggap sebagai pemegang saham, juga dibatasi dalam hal jumlah modalnya. Setiap penabung *mudharabah* adalah mitra dalam usaha bermitra dan berbagi dalam perolehan keuntungan serta memikul beban kerugian.³⁵

³⁴ PEMENKOP: Nomor : 06/Per/M.Kukmi/I/2007.*Op.Cit.* h.5.

³⁵ Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 2003). h.

5. Dasar Hukum Akad *Mudharabah*

Secara umum, landasan syariah *mudharabah* adalah lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini dijelaskan dalam ayat-ayat Al-quran dan hadits berikut ini:

a. Al-Qur'an

Dalam Firman Allah, QS.Al-Muzzammil (73):20:

عَلِمَ أَنَّ سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَرَضَىٰ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ
وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ

Artinya: “ *Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah, dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah*”(QS.Al-Muzzammil (73):20).³⁶

Dari uraian di atas tersebut dapat ditafsirkan, bahwa (akan ada di antara kalian orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi) atau melakukan perjalanan (mencari sebagian karunia Allah) dalam rangka mencari rezeki-Nya melalui berniaga dan lain-lainnya (dan orang-orang yang lain lagi, mereka berperang di jalan Allah)³⁷

³⁶ Departemen Agama RI, *AL-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit J-ART,2005), h. 575.

³⁷ <https://ibnothman.com/quran/surat-al-muzzammil-dengan-terjemahan-dan-tafsir/2> (5 Desember 2017)

b. Hadist

Hadist yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ : الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ , وَخَلْطُ الْبُرِّ وَالْمَقَارَضَةُ بِالشَّعِيرِ اللَّبَنِيِّ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya: “Diriwayatkan oleh sholeh bin shuhaib r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda: tiga hal yang di dalamnya ada keberkahan, adalah jualbeli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga bukan untuk dijual” (HR Ibnu Majah).³⁸

C. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Skripsi Laeli Mu'tamaroh (2008)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Simpanan Mudharabah Pada Bank Syariah	1. Tingkat bagi hasil secara statistik berpengaruh positif dan signifikan terhadap simpanan mudharabah.
2	Jurnal Yulika Khasanah dan Arie Indra Gunawan (2014)	Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Kota Cirebon	1. Sistem bagi hasil mempunyai pengaruh positif dan memiliki pengaruh yang kuat terhadap keputusan menjadi nasabah.
3	Tesis Safaruddin Munthe (2014)	Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Pada Bank Muamalat Cabang Balai Kota	1. Terdapat pengaruh antara bagi hasil terhadap tabungan bank syariah.

³⁸<http://tafsirq.com/hadits/ibnu-majah> (13 Mei 2017)

4	Skripsi Zhenty Rositasari (2009)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keinginan Konsumen Untuk Menabung Pada Bank Syariah	1. Menjelaskan bahwa Faktor gaya hidup memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menabung pada bank syariah.
5	Jurnal Muhammad Fauzan (2017)	Gaya Hidup Nasabah dan Keputusan Penggunaan Kartu Kredit	1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel gaya hidup achievers mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menggunakan kartu kredit
6	Skripsi Meitha Yusvita Sari (2015)	Pengaruh Kelompok Referensi, Kepercayaan Merek, Dan Kepuasan Konsumen Terhadap Loyalitas Merek Aplikasi Pesan Instan.	1. Variabel kelompok referensi berpengaruh positif terhadap loyalitas merek.

Sumber : Diolah penulis (2017)

Tabel 2.2.

Kesimpulan Penelitian Terdahulu

N o	Nama	Judul	Variabel	Metode penelitian	Kesimpulan
1	Skripsi Laeli Mu'tamaroh (2008)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Simpanan <i>Mudharabah</i> Pada Bank Syariah	Bagi hasil, suku bunga konvensional, dan selisih harga (X) simpanan <i>mudharabah</i> (Y)	Penelitian lapangan (<i>field research</i>)	Tingkat bagi hasil, suku bunga, dan selisih harga secara statistik berpengaruh positif dan

					signifikan terhadap simpanan <i>mudharabah</i> .
2	Jurnal Yulika Khasanah dan Arie Indra Gunawan (2014)	Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Kota Cirebon	Sistem <i>Mudharabah</i> (X) Keputusan Menjadi Nasabah (Y)	Penelitian lapangan (<i>field research</i>)	sistem bagi hasil mempunyai pengaruh positif dan memiliki pengaruh yang kuat terhadap keputusan menjadi nasabah.
3	Tesis Safaruddin Munthe (2014)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan <i>Mudharabah</i> Pada Bank Muamalat Cabang Balai Kota	Bagi Hasil (X1) Pelayanan (X2), Religi (X3) Pendapatan (X4) Minat nasabah (Y)	Penelitian lapangan (<i>field research</i>)	Terdapat pengaruh bagi hasil, Pelayanan, Religi, Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap tabungan bank syariah.
4	Skripsi Zhenty Rositasari (2009)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keinginan Konsumen Untuk Menabung Pada Bank Syariah	pengetahuan (X1) Gaya Hidup (X2) Keputusan menabung (Y)	Metode penelitian survey	Menjelaskan bahwa Faktor gaya hidup memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menabung pada bank syariah.
5	Jurnal Muhamma	Gaya Hidup	Gaya Hidup (X1)	Penelitian lapangan	Hasil penelitian

	d Fauzan (2017)	Nasabah dan Keputusan Penggunaan Kartu Kredit	Keputusan menggunakan kartu kredit (Y)	(<i>field research</i>)	menunjukkan bahwa variabel gaya hidup achievers mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menggunakan kartu kredit
6	Skripsi Meitha Yusvita Sari (2015)	Pengaruh Kelompok Referensi, Kepercayaan Merek, Dan Kepuasan Konsumen terhadap Loyalitas Merek Aplikasi Pesan Instan.	kelompok referensi (X_1) kepercayaan merek (X_2), dan kepuasan konsumen (X_2), loyalitas merek (Y)	Penelitian lapangan (<i>field research</i>)	Variabel kelompok referensi, kepercayaan, dan kepuasan konsumen berpengaruh positif terhadap loyalitas merek,

Sumber : Diolah penulis (2017)

Berdasarkan penelitian terdahulu dan penelitian ini tentu berbeda, baik itu dari tempat penelitian, variabel, sub variabel dan indikator. Karena penelitian yang akan di lakukan pada penelitian ini akan di lakukan pada suatu lembaga keuangan syariah nonbank yaitu BTM (*Baitul Tamwil Muhammadiyah*) BiMU Sukarame Bandar Lampung dengan judul pengaruh faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*. Variabel independen dalam penelitian ini adalah faktor bagi hasil (X_1), faktor gaya

hidup (X2) dan faktor kelompok referensi (X3). Dan variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan anggota (Y). Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, dan termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*).

D. Kerangka Pemikiran

Kerangka berpikir adalah konseptual mengenai bagaimana satu teori berhubungan diantara berbagai faktor yang telah diidentifikasi penting terhadap masalah penelitian. Dalam kerangka pemikiran, peneliti harus menguraikan konsep atau variabel penelitiannya secara lebih terperinci.³⁹

BTM BiMU merupakan suatu perantara keuangan, BTM BiMU menghimpun dana pihak ketiga dari masyarakat. Diantaranya adalah simpanan *mudharabah*, adapun latar belakang dari penelitian ini adalah bahwa banyaknya faktor yang dapat mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukrame Bandar Lampung.

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk melihat faktor apakah yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah*. Keputusan anggota adalah hasil akhir dari sebuah evaluasi akan sebuah produk yang ditawarkan oleh BTM BiMU kepada anggota. Informasi-informasi yang diperoleh oleh anggota akan dipertimbangkan

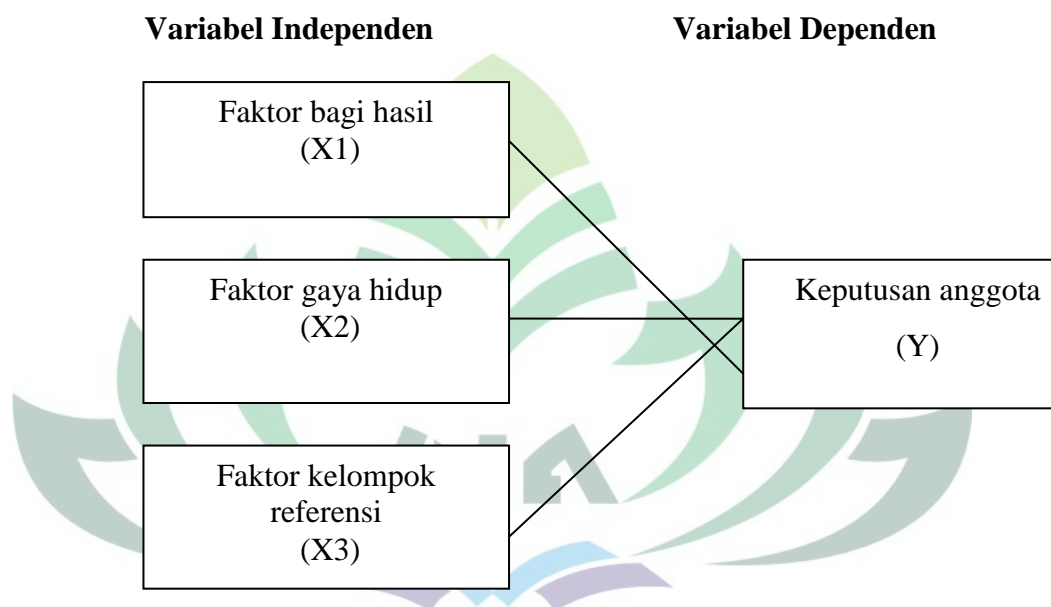
³⁹Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta : Kencana, 2011), h. 76

sehingga menjadikannya sebuah keputusan untuk memilih produk tersebut. Keputusan anggota untuk memilih akad *muharabah* dipengaruhi oleh faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi.

Dengan demikian, kerangka pemikiran penelitian ini dapat dilihat pada gambar 2.2:

Gambar 2.2.

Skema kerangka berpikir



Kerangka pemikiran di atas dimaksudkan untuk menjelaskan, mengungkapkan dan menentukan persepsi-persepsi keterkaitan antara variabel yang akan diteliti yaitu pengaruh faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi (X) terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* (Y) pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

E. Hipotesis

Hipotesis diartikan sebagai jawaban sementara terhadap tujuan penelitian yang diturunkan dari kerangka pemikiran yang telah dibuat.⁴⁰ Kebenaran dari hipotesis harus dibuktikan melalui data yang terkumpul. Berikut hipotesis dalam penelitian ini adalah :

1. Pengaruh faktor bagi hasil terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

Ho₁: Faktor bagi hasil tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

Ha₁: Faktor bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

2. Pengaruh faktor gaya hidup terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

Ho₂: Faktor gaya hidup tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

⁴⁰Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian – Bisnis & Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), hlm. 86

Ha₂: Faktor gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

3. Pengaruh faktor kelompok referensi terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

Ho₃: Faktor kelompok referensi tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

Ha₃: Faktor kelompok referensi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

4. Pengaruh faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

Ho₄: Faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

Ha₄: Faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode, Jenis dan Sifat Penelitian

Penelitian ini penulis menggunakan metode kuantitatif. Metode kuantitatif adalah penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantitatif (pengukuran). Pendekatan kuantitatif memusatkan perhatian pada gejala-gejala yang mempunyai karakteristik tertentu didalam kehidupan manusia yang dinamakan variabel. Didalam pendekatan kuantitatif hakikatnya adalah hubungan di antara variabel-variabel dianalisis dengan menggunakan teori yang objektif.⁴¹

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu melakukan kegiatan di lapangan tertentu guna memperoleh berbagai data dan informasi yang diperlukan.⁴² Dan Penelitian ini bersifat asosiatif yaitu untuk menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih.⁴³ Penelitian survei bertujuan untuk mengumpulkan informasi tentang variabel dari sekelompok objek (populasi). Survei dengan cakupan seluruh populasi (objek) disebut sensus.⁴⁴ Penelitian lapangan ini dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari

⁴¹*Ibid*, h.12.

⁴² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 19.

⁴³ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung : Alfabeta, 2010), h. 100.

⁴⁴ Juliansyah Noor, *Op.Cit* h. 38.

lapangan atau lokasi penelitian, yaitu BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

B. Populasi dan sampel

1. Populasi

Populasi adalah sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya.⁴⁵ Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah yang menggunakan simpanan dengan akad *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung berjumlah 348 nasabah.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili). Teknik pengambilan sampel menggunakan Sampel *Random Sampling* yaitu pengambilan sampel dari populasi yang dilakukan secara acak, tanpa memperhatikan setrata dalam populasi

⁴⁵Sugiyono, *Op.Cit*, h. 80-82.

itu.⁴⁶ Sampel yang di gunakan dalam peneliatian ini adalah sebagian dari populasi jumlah nasabah simpanan yang menggunakan akad *mudharabah* yaitu berjumlah 348 nasabah. Untuk menentukan ukuran sampel dari populasi, ditentukan dengan menggunakan rumus *Slovin*.⁴⁷ Karena jumlah respondennya sudah diketahui.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

n = Ukuran Sampel

N = Ukuran Populasi

e = nilai kritis (batas ketelitian) yang diinginkan/*margin of error max.*

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{348}{1 + 348.0,1^2}$$

$$n = \frac{348}{1 + 3,48}$$

$$n = \frac{348}{4,48}$$

$$n = 77,7$$

Berdasarkan data yang diperoleh, rata-rata nasabah simpanan *mudharabah* yang berjumlah 348nasabah, maka jumlah sampel yang akan diteliti adalah 85 responden/nasabah.

⁴⁶Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta:Rajagrafindo Persada, 2012). h. 75-76.

⁴⁷ Sugiyono, *Op.Cit*, h.160.

C. Sumber Data

Sumber data penelitian adalah sumber data yang diperlukan untuk penelitian. Penulis menggunakan beberapa jenis dan sumber data yang menunjang kelancaran penelitian dan untuk memperoleh informasi yang lengkap baik mengenai objek penelitian maupun hal-hal yang mendukung dalam pembuatan penelitian. Maka teknik pengumpulan data yang diperlukan sebagai berikut :

1. Data primer

Merupakan data yang diperoleh dari sumber pertama baik dari individu atau pun perseorangan, seperti hasil observasi secara langsung di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung, pihak yang terkait pengurus simpanan dan para nasabah yang masih terdaftar sebagai nasabah BTM BiMU. Data tersebut merupakan hasil pengisian jawaban kuesioner dari angket yang disebar kepada responden di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

2. Data Sekunder

Data yang didapat dari literatur yang tersedia dan berhubungan dengan masalah yang diteliti. Misalnya berupa buku-buku yang berkaitan, dokumen laporan-laporan, jurnal penelitian dan artikel yang masih berkaitan dengan materi penelitian. Adapun data sekunder yang dipakai dalam penelitian ini dengan cara dari jurnal ilmiah penelitian terdahulu, buku, dan situs web.

D. Teknik pengumpulan data

1. Observasi

Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu banyak.⁴⁸

2. Angket atau kuisioner

Kuisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Tipe pertanyaan angket dalam penelitian ini adalah tertutup yaitu pertanyaan yang mengharapkan jawaban singkat atau mengharapkan responden untuk memilih salah satu alternatif jawaban dari setiap pertanyaan yang telah disediakan.⁴⁹ Angket ditujukan pada nasabah yang menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukrame Bandar Lampung.

E. Skala Pengukuran

Skala pengukuran merupakan alat ukur yang digunakan untuk mengkuantifikasi informasi yang diberikan oleh konsumen jika mereka diharuskan menjawab pertanyaan yang telah dirumuskan dalam suatu kuisioner. Skala pengukuran dalam penelitian ini menggunakan skala likert. Skala likert merupakan teknik mengukur sikap di mana subjek diminta untuk mengindikasikan tingkat kesetujuan atau ketidaksetujuan

⁴⁸Sugiyono, *Op.Cit*, h. 145.

⁴⁹*Ibid.* h. 142-143

mereka terhadap masing-masing pernyataan.⁵⁰ Dengan menggunakan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Adapun skala pengukuran yang dipakai adalah berdasarkan keterangan dan informasi yang diberikan responden melalui angket (kuesioner) yang telah disebar dengan metode skor dengan bobot nilai (1) sangat tidak setuju, (2) tidak setuju, (3) ragu ragu, (4) setuju dan (5) sangat setuju.

F. Definisi Operasional

Adapun variabel penelitian yang menjadi titik suatu perhatian penelitian adalah:

1. Variabel Independen

Variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen.⁵¹ Variabel independen dalam penelitian ini adalah faktor bagi hasil (X1), faktor gaya hidup (X2), dan pengaruh kelompok referensi (X3) yang menjadi pertimbangan akan suatu minat dari anggota yang menggunakan simpanan *mudharabah*.

⁵⁰ Juliansyah Noor, *Op.Cit* h.128.

⁵¹ Wiratna Sujarweni, *Op.Cit*, h. 86 .

2. Variabel Dependen

Variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi atau akibat karena adanya variabel bebas.⁵² Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan anggota (Y).

Definisi operasional adalah variabel penelitian dimaksudkan untuk memahami arti setiap variabel penelitian sebelum dilakukan analisis.

Tabel 3.1.
Definisi Operasional Variabel

N o	Variabel	Sub variabel	Indikator	Pernyataan/pertany aan
			Hubungan antara kedua belah pihak.	1. Tingkat hubungan yang erat antara kedua belah pihak. 2. Tingkat kepercayaan antara kedua belah pihak

⁵²M. Burhan Buhsin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta : Rajawali Pers. 2012), h. 93.

	anggota atas dasar bagi keuntungan ataupun bagi pendapatan secara syariah dalam bentuk <i>mudharabah</i>)		Timbal balik yang didapat kedua belah pihak	3. Tingkat komunikasi yang baik antara kedua belah pihak.
		Perjanjian	Kesepakatan yang jelas antara kedua belah pihak	4. Tingkat persetujuan antara kedua belah pihak. 5. Tingkat hak dan kewajiban antara kedua belah pihak. 6. Tingkat ketentuan/peraturan antara kedua belah pihak
		Nisbah bagi hasil	Presentase pembagi nisbah antara kedua belah pihak	7. Tingkat pembagian nisbah pada awal akad.
		Kegiatan	apa saja yang dikerjakan konsumen untuk mengisi waktu luang	8. Tingkat kesibukan yang dimiliki.
		Minat	Apa kesukaan, kegemaran, dan prioritas dalam hidup konsumen	9. Tingkat kesukaan dan kegemaran terhadap simpanan <i>mudharabah</i> . 11. Melakukan simpanan menjadi

				prioritas.
		Opini	pandangan dan perasaan konsumen dalam menanggapi isu-isu global, lokal, moral, ekonomi, dan sosial	12. Tingkat pengaruh pendapat diri sendiri.
		Keluarga	Pengaruh lingkungan Keluarga	12. Tingkat lingkungan keluarga.
		Teman	Pengaruh lingkungan teman	13. Tingkat peran orang terdekat.
		Tetangga	Pengaruh lingkungan tetangga	14. Tingkat peran orang lingkungan tempat tinggal.
		Kelompok kerja	Pengaruh lingkungan kerja	15. Tingkat peran lingkungan kerja
		Perhatian	Keinginan seseorang untuk mencari dan melihat sesuatu.	16. Saya mencari informasi mengenai produk-produk simpanan <i>mudharabah</i> .
		Ketertarikan	Perasaan ingin tahu lebih dalam suatu hal yang menimbulkan daya tarik	17. Saya ingin mengetahui lebih dalam keunggulan dan kekurangan simpanan <i>mudharabah</i> .

	menggunakan produk yang di tawarkan)	Keinginan	Kemauan yang timbul dari hati tentang satu yang menarik perhatian	18. Informasi yang saya dapat tentang simpanan <i>mudharabah</i> menimbulkan keinginan saya untuk menggunakan simpanan <i>mudharabah</i> .
		Keputusan	Kepercayaan untuk melakukan suatu hal	19. Saya memutuskan menggunakan simpanan <i>mudharabah</i> .
		Tindakan	Suatu kegiatan untuk merealisasikan keyakinan dan ketertarikan terhadap sesuatu	20. Sekarang saya menjadi anggota tetap simpanan <i>mudharabah</i> di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

Sumber : Diolah penulis (2017)

G. Metode Analisis Data

Dalam penelitian kuantitatif, analisa data adalah kegiatan setelah data dari seluruh responden terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan dan responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data setiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan.

1. Analisis Uji Instrumen

Untuk menguji analisis data, perlu mengadakan uji validitas dan reliabilitas. Uji ini dilakukan untuk meninjau seberapa valid suatu butir-butir pertanyaan yang di ajukan kepada responden atau yang di kenal uji validitas, serta mengukur tingkat reliabilitas suatu jawaban responden dari suatu instrumen pertanyaan dengan metode uji reliabilitas. Untuk lebih jelasnya penulis akan paparkan definisi validitas dan reliabilitas berikut ini:

a. Uji Validitas

Validitas untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan di ukur oleh kuesioner tersebut.⁵³ Perhitungan ini akan dilakukan dengan menggunakan bantuan komputer program SPSS 16 (*Statistical Package for Social Science*). Pada setiap butir pertanyaan di uji validitas. Hasil r_{hitung} kita bandingkan dengan r_{tabel} dimana $df = n-2$ dengan sig 5 % jika $r_{tabel} < r_{hitung}$ maka dikatakan valid.⁵⁴ Hasil analisis bisa dilihat pada tabel berikut ini:

⁵³Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, (Semarang : Universitas Diponegoro, 2013),h. 52.

⁵⁴V.Wiratna Sujarweni, *Op.Cit*, h. 108.

Tabel 3.2
Hasil Uji Validitas Variabel X₁

Variabel	Butir	Corrected Item Total Correlation (<i>r_{hitung}</i>)	<i>R_{tabel}</i>	Keterangan
	Butir 1	0,471	0,213	Valid
	Butir 2	0,260	0,213	Valid
	Butir 3	0,339	0,213	Valid
	Butir 4	0,364	0,213	Valid
	Butir 5	0,528	0,213	Valid
	Butir 6	0,438	0,213	Valid
	Butir 7	0,407	0,213	Valid

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Berdasarkan hasil tabel 3.2, menunjukkan bahwa seluruh item pertanyaan faktor bagi hasil terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada kuesioner mempunyai nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ yaitu 0,213 maka dinyatakan valid.

Tabel 3.3
Hasil Uji Validitas Variabel X₂

Variabel	Butir	Corrected Item-Total Correlation (<i>r_{hitung}</i>)	<i>R_{tabel}</i>	Keterangan
	Butir 1	0,832	0,213	Valid
	Butir 2	0,241	0,213	Valid
	Butir 3	0,866	0,213	Valid
	Butir 4	0,307	0,213	Valid

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Berdasarkan tabel 3.3, menunjukkan bahwa seluruh item pertanyaan faktor gaya hidup terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada kuesioner mempunyai nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ yaitu 0,213 maka dinyatakan valid.

Tabel 3.4
Hasil Uji Validitas Variabel X₃

Variabel	Butir	Corrected Item-Total Correlation (<i>r</i> <i>hitung</i>)	<i>R</i> <i>tabel</i>	Keterangan
	Butir 1	0,711	0,213	Valid
	Butir 2	0,437	0,213	Valid
	Butir 3	0,520	0,213	Valid
	Butir 4	0,583	0,213	Valid

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Berdasarkan tabel 3.4, menunjukkan bahwa seluruh item pertanyaan faktor kelompok referensi terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada kuesioner mempunyai nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ yaitu 0,213 maka dinyatakan valid.

Tabel 3.5
Hasil Uji Validitas Variabel Y

Variabel	Butir	Corrected Item-Total Correlation (<i>r</i> <i>hitung</i>)	<i>R</i> <i>tabel</i>	Keterangan
	Butir 1	0,498	0,213	Valid
	Butir 2	0,438	0,213	Valid
	Butir 3	0,536	0,213	Valid
	Butir 4	0,573	0,213	Valid
	Butir 5	0,327	0,213	Valid

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

- b. Berdasarkan tabel 3.5, bahwa *r* *hitung* pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* untuk masing-masing butir pertanyaan memiliki r_{hitung} lebih besar dan positif dibandingkan dengan r_{tabel} untuk $(df) = 85 - 2 = 83$ dan *alpha* 0,05 sehingga diperoleh r_{tabel} sebesar 0,213 maka dapat disimpulkan bahwa semua

indikator dari ketiga variabel Independen X_1 , X_2 , X_3 dan variabel dependen Y adalah valid.

c. Uji Reliabilitas

Realibilitas instrumen menggambarkan pada kemantapan alat ukur yang digunakan. Suatu alat ukur dinyatakan reliabel yang tinggi atau dapat dipercaya, apabila alat ukur itu stabil, sehingga dapat diandalkan dan dapat digunakan dalam peramalan. Dalam perdagangan positivistik (kuantitatif), suatu data dinyatakan reliabel apabila dua atau lebih penelitian dalam objek yang sama menghasilkan data yang sama. Uji reliabilitas merupakan ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan konstruk-konstruk pertanyaan yang merupakan dimensi-dimensi suatu variabel dan disusun dalam suatu bentuk kuesioner uji reabilitas dapat dilakukan secara bersama-sama terhadap seluruh butir pertanyaan. Pengukuran dilakukan dengan menggunakan aplikasi SPSS 16 yang memberikan fasilitas untuk mengukur kereliabelan dengan uji statistik *cronbach alpha*. Dengan kriteria bahwa suatu konstruk atau variabel dikatakan reliable jika memberikan nilai *cronbach alpha* > 0,60 maka realibilitas bisa diterima.⁵⁵

⁵⁵Nasution, *Metode Research* (penelitian ilmiah) , (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), h. 77

Tabel 3.6
Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

Variabel	Reliability Koefisien	Alpha	Keterangan
X ₁	7 Butir Pertanyaan	0,778	Reliabel
X ₂	4 Butir Pertanyaan	0,801	Reliabel
X ₃	4 Butir Pertanyaan	0,692	Reliabel
Y	5 Butir Pertanyaan	0,722	Reliabel

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Berdasarkan tabel 3.6, dapat disimpulkan bahwa masing-masing variabel memiliki *cronbach alpha* (α) > 0,60 sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel X₁, X₂, X₃ dan Y adalah reliabel, dengan demikian pengolahan data dapat dilanjutkan ke jenjang selanjutnya.

2. Uji penyimpangan asumsi klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Uji normalitas data dapat dilakukan dengan menggunakan uji normalitas data dapat dilakukan dengan menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov* satu arah. Pengambilan kesimpulan untuk menentukan apakah suatu data mengikuti distribusi normal atau tidak adalah dengan menilai signifikannya, jika signifikan > 0,05 maka variabel berdistribusi

normal dan sebaliknya jika signifikan $< 0,05$ maka variabel tidak berdistribusi normal.⁵⁶

b. Uji Multikolinieritas

Uji asumsi multikolinieritas adalah untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Multikolinearitas adalah keadaan jika suatu variabel bebas berkorelasi dengan satu atau lebih variabel bebas yang lainnya. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan problem multikolinieritas.⁵⁷ Untuk mengetahui adanya uji multikolinieritas dapat dinilai.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas.

Untuk menguji ada tidaknya heteroskedastisitas digunakan uji *glejser* yaitu dengan meregresi nilai-nilai residual terhadap variabel independen dengan persamaan regresi. Dasar pengambilan keputusannya adalah dengan membandingkan nilai signifikansi variabel independen dengan nilai tingkat kepercayaan ($\alpha = 0,05$).

⁵⁶V. Wiratna Sujarweni, *Op.Cit*, hlm. 225

⁵⁷ Imam Ghazali, *Op.Cit*, h. 110

Apabila nilai signifikansi lebih besar dari nilai α ($\text{sig} > \alpha$), maka dapat disimpulkan bahwa pada model regresi tidak terdapat gejala heterokedastisitas.

H. Uji Hipotesis

Hipotesis adalah penjelasan sementara tentang suatu tingkah laku, gejala, atau kejadian tertentu yang telah terjadi atau akan terjadi. Jadi hipotesis merupakan jawaban atas rumusan jawaban sementara yang harus di uji kebenarannya dengan data yang dianalisis dalam kegiatan penelitian.⁵⁸

1. Analisis Regresi Linier Berganda

Metode analisis yang digunakan untuk mengetahui keputusan nasabah dalam menggunakan akad *mudharabah* adalah metode regresi linier berganda dengan persamaan umum:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + e$$

Dimana keterangan :	Y	=	Keputusan anggota
	a	=	Konstanta
	X ₁	=	Bagi hasil
	X ₂	=	Gaya hidup
	X ₃	=	Kelompok referensi
	b ₁ b ₂ b ₃	=	Koefisien Regresi
	e	=	Standar error

⁵⁸ V. Wiratna Sujarweni, *Op.Cit*, H.57

2. Uji Signifikansi Parameter (Uji t)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah model regresi pada faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

Dengan kaidah pengambilan keputusan sebagai berikut:

- a. Tingkat signifikansi yang akan digunakan adalah 0.05 dengan kriteria jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_a diterima dan H_0 ditolak.
- b. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha = 0,05$) maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

3. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (X_1, X_2, X_3) secara bersama-sama berpengaruh secara positif terhadap variabel dependen (Y) atau untuk mengetahui apakah model regresinya dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen atau tidak, yaitu dengan cara membandingkan antara F_{hitung} dengan F_{tabel} .

4. Koefisien Determinasi (R^2)

Pada model linier berganda ini, akan dilihat besarnya kontribusi untuk variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya dengan melihat besarnya koefisiensi determinasi totalnya (R^2). Jika determinasi totalnya (R^2) yang diperoleh mendekati satu maka dapat

dikatakan semakin kuat model tersebut menerangkan hubungan variabel bebas terhadap variabel terikat. Sebaliknya jika determinasi totalnya (R^2) makin mendekati 0 (nol) maka semakin lemah pengaruh variabel-variabel bebas terhadap variabel terikat.⁵⁹



⁵⁹Sudjana, *Metode Statistik*, (Bandung :2008, PT Tarsito), h. 373


BAB IV

HASIL PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum BTM BiMU

1. Sejarah Singkat Berdirinya BTM BIMU

Secara defakto *Baitut Tamwil Muhammadiyah* (BTM) telah ada sejak bulan februari 2004, meskipun pada waktu itu namanya belum Koperasi Syariah melainkan Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Ini ditandai dengan mulainya kegiatan pembiayaan pada pedagang-pedagang kecil yang ada di pasar tradisional Way Halim Bandar Lampung.



Pada mulanya lembaga ini mendapat pinjaman dana dari Majelis Ekonomi (ME) Muhammadiyah Wilayah Lampung sebesar Rp. 2.000.000,00 (Dua Juta Rupiah). Dengan dana itulah LKS menjalankan fungsinya sebagai lembaga Keuangan yang bergerak dalam bidang Jasa Keuangan khususnya pembiayaan usaha yang berpola syari'ah (bagi hasil).

Melihat respon masyarakat yang cukup bagus atas kehadiran LKS, kemudian ME Muhammadiyah wilayah lampung menambah investasinya sebesar Rp.5.000.000,00 (lima juta rupiah), menjadi rp.7.000.000,00 (tujuh juta rupiah) di bulan ketiga, sehingga LKS dapat memberikan pinjaman lebih banyak kepada pedagang. Setelah berjalan 6 bulan, mulai ada pihak lain yang tertarik menginvestasikan

dana pada LKS. Meskipun investasinya tidak banyak, namun kami jadikan dukungan moral untuk mengembangkan LKS agar menjadi lembaga keuangan yang lebih besar. Pada bulan mei 2005, ME Muhammadiyah Wilayah Lampung sebagai pemrakasa berdirinya LKS ini mengundang beberapa orang anggota peerikatan Muhammadiyah untuk diajak mengembangkan LKS agar ruang lingkup kerjanya lebih luas dan memiliki payung hukum dalam beraktifitas. Setelah beberapa tahapan pada bulan agustus 2005 terbentuk Koperasi Syariah dengan nama BTM BiMU dengan badan hukum, 04/BH/DKPM/XX2005, Koperasi ini bergerak dengan menggunakan pola syariah.

2. Tujuan Berdirinya BTM BiMU Bandar Lampung

BTM BiMU merupakan suatu lembaga keuangan yang berbasis syariah, maka sistem-sistem pengelolaannya pun harus secara amanah, propesional dan mandiri. BTM BiMU juga merupakan faktor penting dalam pendukung utama dalam mewujudkan pila-pilar perekonomian masyarakat. Dalam oprasionalnya BTM BiMU tidak terlepas dari tujuan BTM BiMU itu sendiri. Adapun tujuan berdirinya BTM BiMU adalah:

- Mensejahterakan persaudaraan keadilan sesame angta;
- Menciptakan persaudaraan dan keadilan sesam anggota;
- Melepaskan masyarakat dari ketergantungan lintah darat;
- Menjauhkan masyarakat dari praktik non-syariah.

Berdasarkan tujuan inilah BTM BiMU menjalankan kegiatan usahanya dengan harapan, adanya bantuan dari BTM BiMU bisa membantu masyarakat pada umumnya dan anggota ada khususnya dalam meningkatkan perekonomian merka.

3. Visi dan Misi BTM BiMU

BTM BiMU mempunyai peran dan tujuan sebagai suatu lembaga keuangan syariah tentunya tidak terlepas dari visi dan misi. Adapun visi dan misi BTM BiMU adalah:

a. Visi:

Menjadi Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) BiMU terbesar di Lampung.

b. Misi:

- 1) Menciptakan peluang usaha bagi masyarakat
- 2) Menciptakan sumber daya yang visioner, prospektif dan produktif,
- 3) Memberikan solusi bagi masyarakat khususnya bagi anggota agar terhindar dari praktek riba.

4. Struktur kepengurusan BTM BiMU

Adapun struktur kepenguasaan BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

Ketua Pengawas : H. Fahrudin Al Abidin

Anggota : H. Habiburrahman

: H. Sudarman

Ketua DPS : Syamsul Hilal, S.Ag., M.Ag

Anggota : Nurvaif S.Chaniago

Ketua Pengurus : H. Jamhari Hadipurwanta

Direktur Utama : Elly Kasim, S.E., Akt

Manager HRD : Ahsanal Huda, S.P

Wakil Sekretaris : Yuke Derly

Bendahara : Hj. Martini Sutyowati

Pengelola

General Manager : Elly Kasim, S.E., Akt

Manager pemasaran dan legal : Sumarna

Manager Keuangan dan Operasional : Hj. Martini Sutyowati

Manger Cabang : Miftahuddin

: Dedi Iskandar

Customer Service :Dian Anggraini

:Hizwantini

Teller

: Jami Astuti

: Nani Fitri Jayanti

: Desi Yanti.

5. Falsafah Koperasi Syariah

Falsafah adalah keyakinan terhadap nilai-nilai yang menjadi persoalan suatu tujuan dan dipakai sebagai pandangan hidup. Koperasi Syariah yang mempunyai basis kegiatan ekonomi rakyat dengan falsafah “dari anggota oleh anggota untuk anggota”, maka konsep pemasaran pada koperasi syariah merupakan falsafah usaha yang menyatakan bahwa banyaknya transaksi yang terjadi adalah syarat utama dari kelangsungan sebuah koperasi syariah.⁶⁰

B. Hasil Data Penelitian

1. Distribusi Jawaban Karakteristik Responden

Setiap responden mempunyai karakteristik yang berbeda. Untuk itu perlu dilakukan pengelompokan dengan karakteristik tertentu. Adapun karakteristik yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, pekerjaan, pendapatan perbulan, dan lama menjadi nasabah di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

⁶⁰<http://btmbimu.id/tentang-kami/> (1 Mei 2017)

Berikut ini hasil pengelompokan responden berdasarkan kuesioner yang telah disebar. Adapun data mengenai responden anggota BTM BiMU Sukrame Bandar Lampung adalah sebagai berikut:

a. Karakteristik Jenis Kelamin Responden

Tabel 4.1
Jenis kelamin

Jawaban Responden	Jumlah	Persentase %
Laki-laki	32	37,65%
perempuan	53	62,35%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Berdasarkan tabel 4.1, menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah perempuan yaitu sebanyak 53 responden atau 62,35% dan 32 responden atau 37,65% adalah laki laki. Kesimpulannya adalah bahwa simpanan *mudharabah* BTM BiMU Sukrame Bandar Lampung banyak diminati oleh para kaum perempuan.

b. Karakteristik Usia Responden

Tabel 4.2
Usia

Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
16-20 Tahun	10	11,7%
21-30 Tahun	28	32,9%
31-40 Tahun	32	37,6%
Diatas 40 Tahun	15	17,8%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah 2017

Berdasarkan tabel 4.2, menunjukkan bahwa 10 responden atau 11,7% adalah berusia 16-20 tahun, 28 responden atau 32,9%

adalah berusia 21-30 tahun, 32 responden atau 37,6% adalah berusia 31-40 tahun, dan 15 responden atau 17,8% adalah berusia diatas 40 tahun. Kesimpulannya adalah bahwa simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukrame Bandar Lampung banyak di gunakan oleh rsponden yang berusia 31-40 tahun yaitu sebanyak 23 responden atau 32,9%.

c. Karakteristik Pendidikan terakhir Responden

Tabel 4.3
Pendidikan terakhir

Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
SD	12	14,1%
SMP	28	32,9%
SMA	35	41,3%
S1	10	11,7%
S2	0	0%
Diatas S2	0	0%
0%	85	100%

Sumber : Data primer diolah 2017

Berdasarkan tabel 4.3, menunjukan bahwa 12 responden atau 14,1% berpendidikan SD, 28 responden atau 32,9% berpendidikan SMP, 35 responden atau 41,3% berpendidikan SMA, dan 10 responden atau 11,7% berpendidikan S1. Kesimpulannya adalah bahwa yang menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukrame Bandar Lampung banyak digunakan oleh responden yang lulusan SMA yaitu 35 responden atau 41,3%.

d. Karakteristik pekerjaan Responden

Tabel 4.
Pekerjaan

Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
Pelajar/mahasiswa	0	0%
Pegawai negeri	6	7,1%
Wiraswasta	3	3,5%
Karyaan swasta	5	5,9%
Pedagang	61	71,8%
Ibu rumah tangga	10	11,7%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah 2017

Dari hasil tabel 4.4, menunjukan bahwa 0 responden atau 0% pelajar/mahasiswa, 6 responden atau 7,1% pegawai negeri, 3 responden atau 3,5% wiraswasta, 5 responden atau 5,9% karyawan swasta, 61 responden atau 71,8% pedagang, dan 10 responden atau 11,7% ibu rumah tangga. Hal ini menunjukan bahwa simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukrame Bandar Lampung banyak digunakan oleh para pedagang yaitu sebanyak 61 responden atau 71,8%.

e. Karakteristik Pendapatan Perbulan Responden

Tabel 4.5
Pendapatan perbulan

Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
Rp. 5.00.000 – Rp. 1.000.000.	11	12,9%
Rp. 1.100.000 – Rp. 2.000.000	35	41,1%
Rp. 2.100.000.– Rp.3.000.000	23	27%
Diatas Rp.3.000.000	16	18,8%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah 2017

Dari hasil tabel 4.5, menunjukan bahwa 11 responden atau 12,9% memiliki pendapatan perbulan sebesar Rp. 5.000.000-Rp. 1.000.000, 35 responden atau 41,1% memiliki penghasilan perbulan Rp. 1.100.000-Rp. 2.000.000, 23 responden atau 27% memiliki penghasilan Rp. 2.100.000 Rp. 3.000.000 dan 16 reponden atau 18,8% memiliki penghasilan di atas Rp. 3000.000. Hal ini menunjukan bahwa sebagian besar yang menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukrame Bandar Lampung adalah berpenghasilan Rp. 1.100.000-Rp. 2.000.000 yaitu 35 atau 41,1%.

- f. Karakteristik Lama Menjadi anggota di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

Tabel 4.6
Lama Menjadi Nasabah BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung

Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
Kurang dari 1 tahun	10	12,9%
1 tahun	16	18,8%
2 tahun	12	14,1%
3 tahun	15	17,6%
4 tahun	14	16,4%
Diatas 4 tahun	18	21,1%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah 2017

Pada tabel 4.6, menunjukan bahwa, 10 responden atau 12,9% sudah menjadi anggota selama kurang dari 1 tahun, 16 responden atau 18,8% sudah menjadi anggota selama 1 tahun, 12 responden atau 14,1% sudah menjadi anggota selama 2 tahun, 15 responden atau 17,6% sudah menjadi anggota selama 3 tahun, 14 responden atau 16,4% sudah menjadi anggota selama 4 tahun, dan 18 responden atau 21,1% sudah menjadi anggota selama di atas 4 tahun. Maka dapat disimpulkan bahwa yang menggunakan simpanan *mudharabah* di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung didominasi oleh anggota diatas 4 tahun.

2. Distribusi Jawaban Variabel Faktor Bagi Hasil (X_1)

Distribusi jawaban responden berdasarkan variabel faktor bagi hasil adalah sebagai berikut :

a. Kerjasama

Tabel 4.7
Memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena saya yakin adanya hubungan yang baik yang diberikan pihak BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung kepada anggota

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	5	5,9%
Setuju	53	62,35%
Ragu-ragu	19	22,35%
Tidak setuju	8	9,4%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.7, distribusi jawaban terbesar yaitu 62,35% diikuti dengan 9,4% ini menjelaskan bahwa responden memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena saya yakin adanya hubungan yang baik yang diberikan pihak BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung kepada anggota. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah setuju terhadap responden yakin adanya hubungan yang baik yang diberikan pihak BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung kepada anggota.

Tabel 4.8
Memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena adanya kepercayaan yang saling dibangun antara pihak BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung dengan anggota

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	12	14,1%
Setuju	68	80%
Ragu-ragu	5	5,9%
Tidak setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.8, distribusi jawaban terbesar yaitu 80% diikuti dengan 5,9% ini menjelaskan bahwa responden memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena kepercayaan yang saling dibangun antara pihak BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung kepada anggota. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota setuju terhadap kepercayaan yang saling dibangun antara pihak BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung kepada anggota.

Tabel 4.9
Memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena adanya komunikasi yang baik yang diberikan BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung kepada anggota

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	12	14,1%
Setuju	51	60%
Ragu-ragu	22	25,9%
Tidak setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.9, distribusi jawaban terbesar yaitu 60% diikuti dengan 25,9% ini menjelaskan bahwa responden memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena adanya komunikasi yang baik yang diberikan BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota setuju terhadap komunikasi yang baik yang diberikan pihak BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung kepada anggota.

b. Perjanjian

Tabel 4.10
Memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena
BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung Menawarkan
Kesepakatan Kepada Anggota Sebelum Perjanjian

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	4	4,6%
Setuju	59	69,4%
Ragu-ragu	12	14,3%
Tidak setuju	9	10,9%
Sangat tidak setuju	1	1,7%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.10, distribusi jawaban terbesar yaitu 69,4% diikuti dengan 10,9% ini menjelaskan bahwa responden memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena menawarkan kesepakatan kepada anggota sebelum perjanjian. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota setuju terhadap penawaran kesepakatan kepada anggota sebelum perjanjian oleh pihak BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung kepada anggota.

Tabel 4.11
Memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena
menjelaskan hak dan kewajiban bagi BTM BiMU dan
anggota

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	5	5,9%
Setuju	55	64,7%
Ragu-ragu	18	21,1%
Tidak setuju	7	8,3%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.11, distribusi jawaban terbesar yaitu 69,4% diikuti dengan 8,3% ini menjelaskan bahwa responden memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung menjelaskan hak dan kewajiban bagi pihak BTM BiMU dan anggota. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota setuju terhadap BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung yang menjelaskan hak dan kewajiban bagi pihak BTM BiMU dan anggota.

Tabel 4.12
Memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena BTM BiMU menjelaskan secara rinci ketentuan/peraturan kepada anggota

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	1	1,7%
Setuju	14	16,4%
Ragu-ragu	33	38,5%
Tidak setuju	31	36,6%
Sangat tidak setuju	6	7%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.12, distribusi jawaban terbesar yaitu 38,5% diikuti dengan 1,7% ini menjelaskan bahwa responden ragu-ragu memilih BTM BiMU karena BTM BiMU menjelaskan secara rinci ketentuan/peraturan kepada anggota. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota ragu-raguterhadap BTM BiMU yang menjelaskan secara rinci ketentuan/peraturan kepada anggota.

c. Nisbah bagi hasil

Tabel 4.13
Memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena BTM BiMU menawarkan kesepakatan nisbah bagi hasil

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	0	0%
Setuju	13	15,2%
Ragu-ragu	19	22,3%
Tidak setuju	43	50,5%
Sangat tidak setuju	10	12,9%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.13, distribusi jawaban terbesar yaitu 50,5% diikuti dengan 12,9% ini menjelaskan bahwa responden tidak setuju memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung

menawarkan kesepakatan nisbah bagi hasil. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota tidak setuju terhadap BTM BiMU yang menawarkan kesepakatan nisbah bagi hasil.

3. Distribusi Jawaban Variabel Faktor Gaya Hidup (X_2)

Distribusi jawaban responden berdasarkan variabel faktor gaya hidup adalah sebagai berikut :

a. Kegiatan

Tabel 4.14

Memilih simpanan *mudharabah* karena sesuai dengan aktivitas yang saya miliki yaitu seorang pedagang, oleh karena itu saya harus memilih tempat penyimpanan dana yang sesuai dengan syariat Islam sehingga hasil yang saya dapat lebih bermanfaat

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	18	21,1%
Setuju	44	51,7%
Ragu-ragu	22	25,8%
Tidak setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.14, distribusi jawaban terbesar yaitu 51,7% diikuti dengan 21,1% ini menjelaskan bahwa responden setuju memilih simpanan *mudharabah* karena sesuai dengan aktivitas yang saya miliki yaitu seorang pedagang, oleh karena itu saya harus memilih tempat penyimpanan dana yang sesuai dengan syariat Islam sehingga hasil yang saya dapat lebih bermanfaat.

b. Minat

Tabel 4.15

Memilih simpanan *mudharabah* karena simpanan *mudharabah* menggunakan prinsip syariah dan terhindar dari unsur riba

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	35	41,1%
Setuju	28	33%
Ragu-ragu	22	25,9%
Tidak setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.15, distribusi jawaban terbesar yaitu 41,1% diikuti dengan 25,9% ini menjelaskan bahwa responden setuju memilih simpanan *mudharabah* karena simpanan *mudharabah* menggunakan prinsip syariah dan terhindar dari unsur riba.

Tabel 4.18

Memilih simpanan *mudharabah* karena simpanan menjadi suatu prioritas dan juga sebagai wadah saling tolong menolong sesama anggota

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	13	15,2%
Setuju	41	48,2%
Ragu-ragu	25	29,6%
Tidak setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.18, distribusi jawaban terbesar yaitu 48,2% diikuti dengan 15,2% ini menjelaskan bahwa responden setuju memilih simpanan *mudharabah* karena simpanan menjadi suatu prioritas dan juga sebagai wadah saling tolong menolong sesama anggota.

c. Opini

Tabel 4.19
Memilih simpanan *mudharabah* karena menggunakan
simpanan *mudharabah* lebih nyaman dikarenakan sesuai
dengan syariat Islam dan merasa lebih religious

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	27	31,7%
Setuju	38	44,8%
Ragu-ragu	20	23,5%
Tidak setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Berdasarkan hasil tabel 4.19, distribusi jawaban terbesar yaitu 44,8% diikuti dengan 23,5% ini menjelaskan bahwa responden setuju memilih simpanan *mudharabah* karena menggunakan simpanan *mudharabah* lebih nyaman dikarenakan sesuai dengan syariat Islam dan merasa lebih religious.

4. Distribusi Jawaban Variabel Faktor Kelompok Referensi (X_3)

Distribusi jawaban responden berdasarkan variabel faktor kelompok referensi sebagai berikut :

a. Keluarga

Tabel 4.18
Memilih simpanan *mudharabah* karena kelompok keluarga

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	0	0%
Setuju	21	24,8%
Ragu-ragu	22	25,9%
Tidak setuju	29	34,1%
Sangat tidak setuju	13	15,2%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.18, distribusi jawaban terbesar yaitu 34,1% diikuti dengan 15,2% ini menjelaskan bahwa responden tidak setuju memilih simpanan *mudharabah* karena kelompok keluarga. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota tidak setuju memilih simpanan *mudharabah* karena dipengaruhi oleh peran keluarga.

b. Teman

Tabel 4.19
Memilih simpanan *mudharabah* karena kelompok orang terdekat

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	1	1,7%
Setuju	18	21%
Ragu-ragu	28	32,9%
Tidak setuju	38	44,4%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.19, distribusi jawaban terbesar yaitu 44,4% diikuti dengan 1,7% ini menjelaskan bahwa responden tidak setuju memilih simpanan *mudharabah* karena kelompok teman. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota tidak setuju memilih simpanan *mudharabah* karena peran kelompok teman.

c. Tetangga

Tabel 4.20
Memilih simpanan *mudharabah* karena peran tetangga

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	8	9,4%
Setuju	21	24,8%
Ragu-ragu	30	35,2%
Tidak setuju	18	21%
Sangat tidak setuju	7	8,3%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.20, distribusi jawaban terbesar yaitu 35,2% diikuti dengan 8,3% ini menjelaskan bahwa responden setuju memilih simpanan *mudharabah* karena perantetangga. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota setuju memilih simpanan *mudharabah* karena peran tetangga.

d. Lingkungan Kerja

Tabel 4.21
Memilih simpanan *mudharabah* karena peran kelompok lingkungan kerja

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	13	15,2%
Setuju	20	23,5%
Ragu-ragu	30	35,2%
Tidak setuju	10	12,9%
Sangat tidak setuju	12	14,3%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.21, distribusi jawaban terbesar yaitu 35,2% diikuti dengan 12,9% ini menjelaskan bahwa responden ragu-ragu memilih simpanan *mudharabah* karena peran kelompok lingkungan kerja. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota ragu-ragu memilih simpanan *mudharabah* karena peran kelompok lingkungan kerja.

5. Distribusi Jawaban Variabel Keputusan Anggota (Y)

Distribusi jawaban responden berdasarkan variabel keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* sebagai berikut :

a. Perhatian

Tabel 4.22
Mencari informasi mengenai produk-produk simpanan *mudharabah*

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	26	30,5%
Setuju	44	51,7%
Ragu-ragu	15	17,6%
Tidak setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.22, distribusi jawaban terbesar yaitu 34,1% diikuti dengan 9,4% ini menjelaskan bahwa anggota ragu-ragu mencari informasi mengenai produk-produk simpanan *mudharabah*. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota ragu-ragu mencari informasi mengenai produk-produk simpanan *mudharabah*.

b. Ketertarikan

Tabel 4.23
Ingin mengetahui lebih dalam keunggulan dan kekurangan
simpanan *mudharabah*

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	21	24,8%
Setuju	38	44,7%
Ragu-ragu	26	30,5%
Tidak setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.23, distribusi jawaban terbesar yaitu 44,7% diikuti dengan 24,8% ini menjelaskan bahwa responden setuju Ingin mengetahui lebih dalam keunggulan dan kekurangan simpanan *mudharabah*. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota setuju ingin mengetahui lebih dalam keunggulan dan kekurangan simpanan *mudharabah*.

c. Keinginan

Tabel 4.24
Menimbulkan keinginan untuk menggunkan simpanan
mudharabah

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	27	31,7%
Setuju	35	41,3%
Ragu-ragu	23	27%
Tidak setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.24, distribusi jawaban terbesar yaitu 44,7% diikuti dengan 31,7%. Hal ini menjelaskan bahwa sebagian

besar responden setuju memiliki keinginan untuk menggunakan simpanan *mudharabah*.

d. Keputusan

Tabel 4.25
Memutuskan menggunakan simpanan *mudharabah*

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	30	35,2%
Setuju	34	39,9%
Ragu-ragu	21	24,8%
Tidak setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.25, distribusi jawaban terbesar yaitu 51,7% diikuti dengan 7% ini menjelaskan bahwa anggota setuju memutuskan menggunakan simpanan *mudharabah*. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota setuju memutuskan menggunakan simpanan *mudharabah*.

e. Tindakan

Tabel 4.26
Menjadi anggota tetap simpanan *mudharabah* BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung

Jawaban Responden	Jumlah Responden	Presentase %
Sangat Setuju	23	27%
Setuju	33	38,8%
Ragu-ragu	29	34,1%
Tidak setuju	0	0%
Sangat tidak setuju	0	0%
Jumlah	85	100%

Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Dari hasil tabel 4.26, distribusi jawaban terbesar yaitu 55,3% diikuti dengan 44,7%, hal ini menjelaskan bahwa anggota

setuju Menjadi nasabah tetap simpanan *mudharabah* di BTM BiMUSukrame Bandar Lampung. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota setuju Menjadi anggota tetap simpanan *mudharabah* di BTM BTM BiMU Sukrame Bandar Lampung.

C. Uji Penyimpangan Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah data yang disajikan untuk dianalisis lebih lanjut berdistribusi normal atau tidak. Untuk mengujinya dapat digunakan uji *Kolmogrov Smirnov*. Pengambilan kesimpulan untuk menentukan apakah data yang diuji berdistribusi normal atau tidak adalah dengan menentukan nilai signifikannya. Jika signifikan $> 0,05$ maka berdistribusi normal dan sebaliknya jika signifikan $< 0,05$ maka variabel tidak berdistribusi normal. Hasil uji normalitas (uji *Kolmogrov-Smirnov*) dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.27
Hasil Uji Normalitas
(Uji *Kolmogrov-Smirnov*)

Sampel	Nilai <i>Kolmogrov-Smirnov Z</i>	Signifikansi
85	0,645	0,799

Sumber : (Data Diolah) dari kuesioner tahun 2017

Berdasarkan hasil tabel 4.27, diketahui bahwa nilai signifikan sebesar $0,645 > 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa data yang diuji berdistribusi normal.

2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Uji multikolinieritas dapat dilihat dari *variance inflation factor* (FIV) dan nilai *tolerance*. Multikolinieritas terjadi jika nilai $tolerance < 0,10$ atau sama dengan $VIF > 10$. Jika nilai VIF tidak ada yang melebihi 10, maka dapat dikatakan bahwa multikolinieritas yang terjadi tidak berbahaya (lolos uji multikorelasi). Hasil uji multikolinieritas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.28
Hasil Uji Multikolinieritas
(Uji *Tolerance* dan VIF)

Variabel Independen	<i>Tolerance</i>	VIF
Faktor Bagi Hasil	0,965	1,036
Faktor Gaya Hidup	0,972	1,029
Faktor Kelompok Referensi	0,970	1,031

Sumber : Data diolah dari kuesioner tahun 2017

Berdasarkan hasil tabel 4.28, data diatas diketahui bahwa nilai *tolerance* sebesar $0,965 < 0,10$, sementara nilai VIF sebesar $1,036 > 10,00$ sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas.

3. Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu

pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heterokedastisitas.

Dasar pengambilan keputusannya adalah dengan membandingkan nilai signifikansi variabel independen dengan nilai tingkat kepercayaan ($\alpha = 0,05$). Apabila nilai signifikansi lebih besar dari nilai α ($\text{sig} > \alpha$), maka dapat disimpulkan bahwa pada model regresi tidak terdapat gejala heterokedastisitas. Untuk menguji ada tidaknya heterokedastisitas digunakan uji *glejser* yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.29
Hasil Uji Heterokedastisitas
(Uji Glejser)

Sampel	Variabel	Signifikansi
	Faktor Bagi Hasil	0,920
	Faktor Gaya Hidup	0,564
	Faktor Kelompok Referensi	0,833

Sumber : Data diolah dari kuesioner tahun 2017

Berdasarkan hasil tabel 4.29, diketahui bahwa nilai signifikansi untuk variabel faktor bagi hasil sebesar $0,920 > 0,05$, nilai signifikansi untuk variabel faktor gaya hidup sebesar $0,564 > 0,05$, dan nilai signifikansi untuk variabel faktor kelompok referensi sebesar $0,833 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa pada model regresi tidak terdapat gejala heterokedastisitas.

D. Uji Hipotesis

1. Uji Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda dilakukan penelitian untuk menggambarkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen, bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (di naik turunkan) nilainya, jadi analisis regresi berganda dilakukan bila jumlah variable independennya minimal dua.

Regresi linier berganda digunakan untuk menguji kebenaran hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, yang modelnya sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + e$$

Dimana penjelasanny adalah:

Y = Keputusan anggota

a = Konstanta

X₁ = bagi hasil

X₂ = gaya hidup

X₃ = kelompok referensi

b₁ b₂ b₃ = Koefisien Regresi

e = Standar error

Tabel 4.30
Hasil Uji Regresi Linier Berganda
coefficients_a

Variabel	Koefisien Regresi (B)	T Hitung	Sig	Keterangan
Constant	20,246	7,753	0,000	-
Faktor Bagi Hasil	-0,113	-1,161	0,255	Ha Diterima Ho Ditolak
Faktor Gaya Hidup	0,197	2,459	0,020	Ha Ditolak Ho Diterima
Faktor Kelompok Referensi	-0,031	-0,467	0,615	Ha Diterima Ho Ditolak

- a. Dependent Variable: keputusan_ anggota
b. Sumber : Data Primer diolah tahun 2017

Hasil tabel 4.30, menunjukan bahwa persamaan regresi yang didapatkan dari hasil perhitungan adalah sebagai berikut : $Y = 20,246 + (-0,113X_1) + (0,197 X_2) + (-0,031 X_3) + e$.

Berdasarkan regresi di atas, dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

- a. Nilai konstanta 20,246 menunjukan besarnya simpanan *mudharabah* adalah 20,246 jika variabel (X_1) bagi hasil, (X_2) gaya hidup, (X_3) kelompok referensi adalah 0 (nol).
- b. Berdasarkan persamaan koefisien regresi menunjukan bahwa variabel faktor bagi hasil (X_1), mempunyai arah regresi negatif dengan simpanan *mudharabah* yaitu $B = -0,113$ yang berarti apabila faktor bagi hasil mengalami penurunan 1% maka

simpanan *mudharabah* akan mengalami penurunan sebesar 1,13% dengan asumsi variabel independen yang lain konstan.

- c. Berdasarkan persamaan koefisien regresi menunjukkan bahwa variabel faktor gaya hidup (X_2) mempunyai arah regresi positif dengan keputusan simpanan $B = 0,197$ yang berarti bahwa apabila faktor gaya hidup mengalami peningkatan 1% maka keputusan menabung akan mengalami peningkatan 19% dengan asumsi variabel yang lain konstan.
- d. Berdasarkan persamaan koefisien regresi menunjukkan bahwa variabel faktor kelompok referensi (X_3) mempunyai arah regresi negatif dengan keputusan menabung $B = -0,031$ yang berarti bahwa apabila faktor kelompok referensi mengalami penurunan 1% maka keputusan menabung akan mengalami penurunan 0,31% dengan asumsi variabel yang lain konstan.

2. Uji t (Parsial)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah model regresi pada faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

Dengan kaidah pengambilan keputusan sebagai berikut:

- a. Tingkat signifikansi yang akan digunakan adalah 0.05 dengan kriteria jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_a diterima dan H_0 ditolak.

- b. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha = 0,05$) maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Sebelum menyimpulkan hipotesis yang diterima atau ditolak, terlebih dahulu menentukan t_{tabel} dengan tingkat signifikansi $0,05 : 2 = 0,025$ (uji 2 sisi) dan derajat kebebasan (df) $n-k-1$ atau $85-3-1 = 81$ dengan pengujian dua sisi tersebut hasil yang diperoleh untuk t_{tabel} sebesar 1,989.

Tabel 4.31
Hasil Uji t
Pengaruh Faktor Bagi Hasil Terhadap Keputusan Anggota Dalam Menggunakan Simpanan *Mudharabah*

Variabel	Koefisien Regresi (B)	Parsial	T hitung	Sig	Keterangan
Constant	20,246		7,753	0,000	-
Faktor Bagi hasil	-0,113	-0,129	-1,161	0,255	Ho Diterima Ha Ditolak

- b. Dependent Variable : keputusan _ anggota
c. Sumber : Data Primer diolah tahun 2017

Berdasarkan pada tabel 4.31, hasil regresi terlihat bahwa variabel faktor bagi hasil memiliki nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,113, dan nilai t_{hitung} sebesar -1,161, dengan nilai sig sebesar 0,255, dan t_{tabel} sebesar 1,989. Hal ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $-1,161 < 1,989$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak sehingga variabel faktor bagi hasil secara statistik dengan ($\alpha = 0,05$), tidak memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan anggota

menggunakan simpanan *mudharabah*. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan ($0,25 > 0,05$). Variabel faktor bagi hasil tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung yaitu sebesar -0,129 atau -0,00129% dari hasil uji parsial.

Tabel 4.32
Hasil Uji t
Pengaruh Faktor Gaya Hidup Terhadap Keputusan Anggota
Dalam Menggunakan Simpanan Mudharabah

Variabel	Koefisien Regresi (B)	Parsial	T hitung	Sig	Keterangan
Constant	20,246		7,753	0,000	-
Faktor Gaya Hidup	0,197	0,253	2,459	0,020	Ho Ditolak Ha Diterima

- a. Dependent Variable : keputusan_anggota
b. Sumber : Data Primer diolah tahun 2017

Berdasarkan pada tabel 4.32, hasil regresi terlihat bahwa variabel faktor gaya hidup memiliki nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,197, dan nilai t_{hitung} sebesar 2,349, nilai sig sebesar 0,020, dan t_{tabel} sebesar 1,989. Hal ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,459 > 1,989$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima sehingga variabel faktor gaya hidup secara statistik dengan ($\alpha = 0,05$), memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota menggunakan simpanan *mudharabah*. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan ($0,02 < 0,05$). Variabel faktor gaya hidup memiliki pengaruh terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada

BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung yaitu sebesar 0,253 atau 0,00253% dari hasil uji parsial.

Tabel 4.33
Hasil Uji t
Pengaruh Faktor Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Menggunakan Simpanan Mudharabah

Variabel	Koefisien Regresi (B)	Parsial	T hitung	Sig	Keterangan
Constant	20,246		7,831	0,000	-
Faktor Kelompok Referensi	-0,031	-0,041	-0,467	0,615	Ho Diterima Ha Ditolak

- a. Dependent Variable : keputusan_anggota
- b. Sumber : Data Primer diolah tahun 2017

Berdasarkan hasil tabel 4.33, menjelaskan hasil regresi terlihat bahwa variabel faktor kelompok referensi memiliki nilai koefisien regresi (B) sebesar -0,031, dan nilai t_{hitung} sebesar -0,467, nilai sig sebesar 0,615, dan t_{tabel} sebesar 1,989. Hal ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $-0,467 < 1,989$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak sehingga variabel faktor gaya hidup secara statistik dengan ($\alpha = 0,05$), memiliki pengaruh tidak positif dan tidak signifikan terhadap keputusan anggota menggunakan simpanan *mudharabah*. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan ($0,61 > 0,05$). Variabel faktor kelompok referensi memiliki pengaruh yang sangat kecil terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung yaitu sebesar -0,041 atau -0,41% dari hasil uji parsial.

3. Uji F (Simultan)

Uji simultan digunakan untuk mengukur pengaruh variabel bebas secara bersama terhadap variabel terikat dengan menggunakan nilai probabilitas (*sig*). Kriteria pengujian simultan pada skripsi ini yaitu jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka tidak ada pengaruh secara simultan antara variabel independen terhadap variabel dependen sedangkan jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka ada pengaruh secara simultan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian simultan pada skripsi ini menggunakan SPSS 16 *for windows*. Hasil uji F dapat dilihat pada output ANOVA berikut ini.

Tabel 4.34
Hasil Uji f
ANOVA

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig
Regression	17,261	3	3	2,179	0,097a
Residual	213,915	81	81		
Total	231,176	84			

- Predictors:(Constant),faktor_kelompok_referensi,faktor_bagi_hasil , faktor_gaya_hidup
- Dependent Variable: keputusan_anggota
- Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Berdasarkan data pada tabel 4.34, dalam model ANOVA dapat diperoleh F_{hitung} sebesar 2,179, sedangkan pada F_{tabel} diperoleh dari $F_{tabel} = F(k; n-k) = F(2; 82)$ dan menghasilkan nilai F_{tabel} sebesar 2,72 maka nilai tersebut menjelaskan bahwa nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$ ($2,179 < 2,72$) sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada pengaruh secara simultan antara variabel independen (X_1) faktor bagi hasil, (X_2) faktor gaya

hidup,(X₃) faktor kelompok referensi, terhadap variabel dependen (Y) keputusan anggota.

4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisiensi determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui presentase perubahan variabel tidak bebas (Y) yang disebabkan oleh variabel bebas (X). tujuannya adalah untuk menghitung besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Semakin tinggi nilai R^2 maka semakin besar proporsi dari total variasi variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen.

Tabel 4.35
Hasil Uji Determinasi (R^2)
Model Summary

Model	R	<i>R Square</i>	<i>Adjusted R Square</i>	<i>Std. Error of the Estimate</i>
1	0,273a	0,075	0,040	1,625

a. Sumber : Data primer diolah tahun 2017

Hasil tabel 4.35, menjelaskan besarnya koefisien determinasi atau R^2 yaitu sebesar 0,075 hal tersebut menunjukkan bahwa 0,69% variabel keputusan nasabah dapat di jelaskan oleh variabel faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi. Sedangkan sisanya (100%-0,40%) di jelaskan oleh variabel lain diluar dari penelitian tersebut di atas.

E. Pembahasan Hipotesis

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

1. Pengaruh faktor bagi hasil terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor bagi hasil tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*, hal ini dapat dilihat dari besarnya nilai t_{hitung} sebesar -1,61, dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,989. Yang artinya $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $-1,61 < 1,989$ dan nilai $sig > \alpha$ atau $0,255 > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Hasil ini diperkuat dari hasil responden yang menyatakan bahwa menggunakan simpanan *mudharabah* bukan berdasarkan adanya kesepakatan nisbah bagi hasil, dengan persentase sebesar 50,5% menjawab tidak setuju.

Selanjutnya pada pernyataan memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena keyakinan akan adanya hubungan yang baik antara pihak BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung kepada anggota sebesar 62,35% menyatakan setuju, selanjutnya pada pernyataan memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung, karena adanya kepercayaan yang saling dibangun antara pihak BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung dengan anggota sebesar 80% menyatakan setuju,

selanjutnya pada pernyataan memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena adanya komunikasi yang baik antara pihak BTM BiMU dengan anggota sebesar 60% menyatakan setuju.

Selanjutnya pada pernyataan memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena BTM BiMU menawarkan kesepakatan kepada nasabah sebelum perjanjian sebesar 69,4% menyatakan setuju, selanjutnya pada pernyataan memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena menjelaskan hak dan kewajiban bagi pihak BTM BiMU dan nasabah sebesar 64,7% menyatakan setuju, selanjutnya pada pernyataan memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena menjelaskan secara rinci ketentuan/peraturan kepada anggota sebesar 38,6% menyatakan ragu-ragu, Selanjutnya pada pernyataan memilih BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung karena menawarkan kesepakatan nisbah bagi hasil Sebesar 50,5% menyatakan tidak setuju.

Apabila dilihat dari tingkat bagi hasil yang tidak memiliki pengaruh yang cukup besar, kemungkinan karena pembagian nisbah bagi hasil bukan lah semata-mata sebagai alasan untuk mengguakan simpanan *mudharabah*, sehingga keputusan anggota menggunakan simpanan *mudharabah* dipengaruhi oleh faktor lain seperti gaya hidup dan kemungkinan ada faktor-faktor lain seperti faktor pengetahuan, kepercayaan, demografi dan lain-lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini. Oleh karena itu penelitian ini membuktikan bahwa faktor bagi hasil tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap

keputusan anggota menggunakan simpanan *mudharabah*. Berdasarkan hasil pengujian tersebut menunjukan bahwa hipotesis 1 ditolak.

Hasil yang didapat dalam peneliti ini tidak sesuai dengan penelitian terdahulu jurnal Yulika Khasanah dan Ari Indra (2014) bahwa faktor bagi hasil memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah dan tesis Safaruddin (2014) yang menyatakan bawa faktor bagi hasil memiliki pengaruh terhadap simpanan *mudharabah*. Berbanding terbalik pada hasil penelitian ini yang menyatakan bahwa faktor bagi hasil, tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan simpanan *mudharabah*. Jika dilihat dari hasil kumulasi jawaban responden bahwa nasabah menggunakan simpanan *mudharabah* bukan karena adanya nisbah bagi hasil, melainkan para anggota menggunakan simpanan *mudharabah* karena anggota merasa percaya untuk menyimpan uangnya di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

Islam merupakan agama yang sempurna, mengatur semua aspek kehidupan berdasarkan Al-Quran dan Al-Hadist. Salah satunya adalah dalam bidang muamalah, semua kegiatan muamalah boleh dilakukan kecuali ada larangan yang tegas dari Allah dan Rasul-Nya. Larangan itu biasanya dimaksudkan untuk kemaslahatan. Muamalah diantaranya adalah kegiatan ekonomi, dimana ekonomi adalah cabang ilmu yang membahas terkait dengan aktivitas baik secara individu maupun bermasyarakat. Dalam pandangan Islam ekonomi adalah ilmu

yang membahas tentang upaya mengadakan dan meningkatkan produktivitas barang dan jasa. Dengan demikian ekonomi dalam Islam yaitu aktivitas yang berkaitan dengan cara pengeloahan jasa, cara produksi, distribusi dan konsumsi sesuai dengan ajaran islam yaitu dengan menggunakan sistem bagi hasil yang perhitungannya menggunakan sistem *profit and loss sharing* yaitu bentuk dari perjanjian kerjasama antar dua belah pihak dalam menjalankan usaha ekonomi, dimana diantara kedua belah pihak akan terikat perjanjian bahwa di dalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua belah pihak sesuai kesepakatan diawal pernjjian, dan begitu pula sebaliknya. Yang artinya bahwa anggota tidak menikmati keuntungan dengan sendiri melainkan memikirkan kemaslahatan bersama.

Aktivitas nisbah bagi hasil dalam oprasional penghimpunan dana terhadap suatu produk yang berkaitan dengan lalu lintas keuangan anggota berupa simpanan *mudharabah*, merupakan salah satu bagian aktivitas ekonomi yaitu konsumsi.

2. Pengaruh faktor gaya hidup terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah*

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*, hal ini dapat dilihat dari nilai t_{hitung} sebesar 2,459 dan nilai t_{tabel} sebesar 1,989, yang artinya

$t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,459 > 1,989$ dan nilai $sig < \alpha$ atau $0,02 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil ini diperkuat dari hasil kuisioner yang menyatakan bahwa memilih Memilih simpanan *mudharabah* karena sesuai dengan aktivitas yang dimiliki yaitu seorang pedagang, oleh karena itu saya harus memilih tempat penyimpanan dana yang sesuai dengan syariat Islam sehingga hasil yang saya dapat lebih bermanfaat, sebesar 51,7% menjawab setuju.

Selanjutnya pada pernyataan memilih simpanan *mudharabah* karena simpanan *mudharah* menggunakan prinsip syariah dan terhindar dari unsur riba, sebesar 41,1% menyatakan sangat setuju, kemudian memilih simpanan *mudharabah* karena simpanan menjadi suatu prioritas dan juga sebagai wadah saling tolong menolong sesama anggota, sebesar 48,2% menyatakan setuju, dan pada pernyataan memilih simpanan *mudharabah* karena menggunakan simpanan *mudharabah* lebih nyaman dikarena sesuai dengan syariat Islam dan merasa lebih religious sebesar 44,8% menyatakan setuju, Hasil tersebut menjelaskan bahwa sebagian besar menyatakan setuju bahwa faktor gaya hidup memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah*. Berdasarkan hasil pengujian tersebut menunjukan bahwa hipotesis 2 diterima.

Berdasarkan hasil jawaban responden bahwa faktor yang cenderung mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* adalah faktor gaya hidup, karena anggota

memilih menggunakan simpanan *mudharabah* karena simpanan *mudharabah* merupakan simpanan yang berbeda dengan simpanan lainnya, simpanan ini merupakan suatu kerjasama sama antara kedua belah pihak yang menggunakan sistem bagi hasil dan sesuai dengan syariat Islam. Anggota merasa lebih nyaman dan merasa lebih religious bila menggunakan simpanan *mudharabah* di BTM BiMU karena selain dapat membantu sesama anggota melalui kerjasama juga terhindar dari unsur riba.

Dari hasil di atas dapat disimpulkan bahwa anggota memiliki gaya hidup yang lebih agamis dan religious sehingga tidak hanya mementingkan diri sendiri dengan adanya bagi hasil tetapi anggota lebih cenderung memikirkan kemaslahatan bersama dan ketaatan pada agama Islam yang melarang segala jenis transaksi yang mengandung unsur riba.

Hasil yang didapat dalam penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan Muhammad Fauzan (2017), Penelitian tersebut membuktikan bahwa gaya hidup memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan kartu kredit, dan pada skripsi Zhenty Rositasari (2009), bawa gaya hidup memiliki pengaruh positif terhadap keputusan menabung pada bank syariah. sesuai dengan hasil yang diperoleh dalam peneliti ini, bahwa faktor gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan simpanan *mudharabah*.

3. Pengaruh faktor kelompok referensi terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor kelompok referensi tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*, hal ini dapat dilihat dari nilai t_{hitung} sebesar -0,467 dan nilai t_{tabel} sebesar 1,989, yang artinya bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $-0,467 < 1,989$ dan nilai $sig > \alpha$ atau $0,615 > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Hasil ini diperkuat oleh hasil kuisioner yang menyatakan bahwa persepsi anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* bukan berdasarkan kelompok teman, dengan persentase 44,4% menyatakan tidak setuju.

Selanjutnya pada pernyataan menggunakan simpanan *mudharabah* karena peran keluarga sebesar 34,1% menyatakan tidak setuju. Selanjutnya pada pernyataan memilih simpanan *mudharabah* karena peran tetangga sebesar 35,2% menyatakan tidak setuju. Selanjutnya pada pernyataan menggunakan simpanan *mudharabah* karena peran lingkungan kerja sebesar 35,2% menjawab ragu-ragu.

Apabila dilihat dari hasil jawaban responden kemungkinan bahwa peran keluarga, teman, tetangga dan lingkungan kerja bukanlah hal yang tepat untuk dijadikan suatu alasan pengambilan keputusan, karena jika dilihat kembali pada faktor gaya hidup dalam indikator minat, sebagian besar responden menyatakan bahwa menggunakan simpanan *mudharabah* karena adanya kesukaan dan kegemaran

terhadap simpanan *mudharabah*, selanjutnya nasabah juga menyatakan bahwa memilih simpanan *mudharabah* karena simpanan menjadi prioritas, dan pada indikator opini anggota menyatakan bahwa menggunakan simpanan *mudharabah* karena dipengaruhi oleh keinginan dari diri sendiri. Sehingga kelompok referensi tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan anggota. Berdasarkan hasil pengujian diatas menunjukan bahwa hipotesis 3 ditolak.

Jika dilihat kembali pada jawaban responden pada variabel ketiga ini bahwa Indikator yang paling tidak mempengaruhi adalah indikator teman dan keluarga, seharusnya kelompok-kelompok ini memberikan pengaruh yang dominan dibandingkan kelompok lain. Seperti keluarga adalah kelompok yang memiliki peran yang lebih dekat dan seharusnya dapat memberikan nilai kepercayaan yang lebih sehingga dapat memberitahu manfaat dan jaminan menggunakan simpanan *mudharabah*, karena dalam Islam keluarga memiliki peran penting dalam hidup yang akan selalu berinteraksi sepanjang masa.

Hasil yang didapat dalam peneliti ini tidak sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan pada skripsi Meitha Yusvita Sari (2015) yang menyatakan adanya pengaruh faktor kelompok referensi terhadap loyalitas anggota. Sedangkan peneliti ini, diketahui bahwa faktor kelompok referensi tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah*.

4. Pengaruh faktor bagi hasil, gaya hidup dan kelompok referensi terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah*

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi secara simultan atau bersama-sama tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU, hal ini dapat dilihat dari hasil nilai F_{hitung} sebesar 2,17 dan nilai F_{tabel} sebesar 2,72, yang artinya $F_{hitung} < F_{tabel}$ atau $2,17 < 2,72$ dan nilai $sig > \alpha$ atau $0,09 > 0,05$, yang menjelaskan bahwa H_0 diterima dan H_a ditolak. Maka hal tersebut menunjukkan bahwa hipotesis 4 ditolak.

Pada dasarnya suatu keputusan akan melibatkan antara dua pilihan atau lebih alternatif pilihan tindakan. Dalam sebuah proses pengambilan keputusan penggunaan produk, konsumen (nasabah) akan dihadapkan pada situasi pilihan menggunakan atau tidak suatu produk yang ditawarkan dengan berbagai karakteristik. Pengambilan keputusan adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan memilih salah satu diantaranya.

Terdapat satu faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah* di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung adalah faktor gaya hidup. Faktor gaya hidup yang dimiliki nasabah diespresikan melalui aktivitas nasabah yang sebagian

besar adalah pedagang, minat nasabah, yang diekspresikan melalui rasa suka terhadap simpanan *mudharabah* dan menjadikan simpanan *mudharabah* sebagai prioritas, opini nasabah yang diekspresikan melalui keinginan yang ditimbulkan dari diri sendiri.

Pada hasil kusioner variabel keputusan menabung dengan 5 item pertanyaan diketahui item yang paling mendorong nasabah menggunakan simpanan *mudharabah* yaitu sebesar 51,7% menyatakan setuju, bahwa responden tertarik dan mencari informasi saat pertama kali mendengar tentang simpanan *mudharabah*. Selanjutnya sebesar 44,7% menyatakan setuju, bahwa responden ingin mengetahui lebih dalam keunggulan dan kekurangan simpanan *mudharabah*. Selanjutnya sebesar 41,3% menyatakan setuju, bahwa Informasi yang responden dapat tentang simpanan *mudharabah* menimbulkan keinginan responden untuk menggunakan simpanan *mudharabah*. Selanjutnya sebesar 39,9% menyatakan setuju, bahwa responden memutuskan menggunakan simpanan *mudharabah*. Selanjutnya sebesar 38,8% menyatakan setuju, bahwa sekarang menjadi anggota tetap simpanan *mudharabah* di BTM BiMU Sukrame Bandar Lampung. hal ini menunjukkan bahwa anggota melakukan keputusan menabung dengan proses yang baik, sesuai yang ada pada teori AIDDA (*attention*: perhatian, *Interest*: ketertarikan, *desire*: keinginan, *decision*: keputusan, *action*: tindakan).

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan dan analisis data, pengujian hipotesis analisis dan pembahasan hasil tentang pengaruh faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah* pada BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil uji parsial bahwa pengaruh faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi terhadap keputusan anggota adalah sebagai berikut:
 - a. Berdasarkan penelitian ini bahwa faktor bagi hasil tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*. Hal ini dapat dibuktikan dari nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($1,161 < 1,989$) dan nilai $sig > \alpha$ atau ($0,255 > 0,05$).
 - b. Berdasarkan penelitian ini bahwa faktor gaya hidup memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*. Hal ini dapat dibuktikan dari nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,449 > 1,989$) dan nilai $sig < \alpha$ atau ($0,02 < 0,05$).
 - c. Berdasarkan penelitian ini bahwa faktor kelompok referensi tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan

anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*. Hal ini dapat dibuktikan dari nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($-0,467 < 1,989$) dan nilai $sig > \alpha$ atau ($0,615 > 0,05$).

2. Berdasarkan penelitian ini bahwa faktor bagi hasil, gaya hidup, dan kelompok referensi tidak berpengaruh secara simultan terhadap keputusan anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*. Hasil ini dapat dilihat dari nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$ ($2,179 < 2,72$) dan nilai $sig > \alpha$ atau ($0,09 > 0,05$)

B. Saran

Dari hasil pembahasa dan analisis serta kesimpulan yang telah dikemukakan, maka saran-saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung harus lebih meningkatkan tehnik negosiasi pembagian nisbah bagi hasil untuk menarik minat anggota dalam menggunakan simpanan *mudharabah*. Kemudian pihak BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung harus lebih meningkatkan pemahaman dan penjelasan mengenai nisbah bagi hasil tentang simpanan *mudharabah* antara kedua belah pihak, agar masyarakat lebih mudah memahami, guna meningkatkan keyakinan untuk menggunakan simpanan *mudharabah* di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.
2. BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung harus tetap mendukung kegiatan anggota yang sebagian besar adalah seorang pedagang selagi

tidak menyimpang dari prinsip-prinsip syariah, dan disarankan tetap menjalin hubungan yang lebih baik kepada anggota BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung dengan cara mengadakan rutinitas kegiatan sosialisasi kepada anggota guna mendukung minat dan opini masyarakat, agar meningkatkan dan tetap menggunakan simpanan *mudharabah* di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.

3. Sebaiknya BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung lebih memperhatikan masyarakat yang sudah menjadi anggota dengan memberi bonus/fee kepada anggota yang sudah mengajak keluarga, teman tetangga, dan lingkungan kerja agar semakin banyak yang menggunakan simpanan *mudhrabah* di BTM BiMU Sukarame Bandar Lampung.
4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat terus mengembangkan penelitian ini. Dengan meneliti faktor lain yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan simpanan *mudharabah*. Selain itu juga diharapkan untuk menambahkan sampel penelitian yang lebih banyak sehingga informasi dapat lebih mewakili atas apa yang terjadi di lapangan.

DAFTAR PUSTAKA

Abdillah, Pius. Danu prasetya, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Suraaya :Arkola, 1997.

Buchori S, Nur. *Teori Dan Praktoprasin Syariah Teori Dan Praktik*, Tangerang Selatan: PAM Press, 2012.

Buhsin M, Burhan. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Jakarta : Rajawali Pers. 2012.

Departemen Agama Ri, *Al-Quran Dan Terjemahannya*, Diponegoro : Bandung, 2010.

Dermawan, Rizky. *Pengambilan Keputusan*, Bandung : Alfabeta, 2013.

Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivarian Dengan Spss*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2005.

Huda, Nurul, Purnama Putra, dkk, *Baitul Maal wattamwil*, Jakarta : AMZAH, 2016.

Ivancevich M, John. Robert Konopaske, dkk, *Perilaku dan Manajemen Organisasi*, (Jakarta: Erlangga, 2006

Kapantouw, Christian dan Silvy L. Mandey. “*Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Asus Di Gamezone Computer Mega Mall Manado*”. Jurnal EMBA Vol.3 No.2 (Juni 2015),

Martono, Nanang. *Metode Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2012.

Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah Dan Mudharabah*, Yogyakarta: Graham Ilmu, 2014.

Nasution. *Metode Research (Penelitian Ilmiah)* , Jakarta: Bumi Aksara, 2012.

Niti susastro, Mulyadi. *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, Bandung : Alfabeta, 2012.

Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian*, Kencana: Jakarta, 2011.

Rahman, Afzalur, *Doktrin Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 2003.

Save Dagun, M., *Kamus Besar Ilmu Pengetahuan*, Jakarta: Lembaga Pengkajian Kebudayaan Nusantara (LPKN), 2006.

Setiadi J, Nugroho. *Prilaku Konsumen*, Jakarta: Prenada Media, 2003.

Soemitra, Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2014.

----- *Penelitian Administrative*, Bandung: Alfabeta, 2001.

----- *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung : Alfabeta, 2010.

Sujarweni, Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, Yogyakarta: Pustaka Beru Press, 2015.

Setiowati, Sutarni Hanik. *Perilaku Konsumen Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran*, Bogor : Kencana, 2002.

Sudjana, *Metode Statistik*, Bandung : PT Tarsito, 2008.

Supriyono, Maryanto. *Buku Pintar Perbankan*, Cv. Andi Offset: Yogyakarta, 2011.

Syafi'i Ma'arif Ahmad, *pedoman cara pendirian BTM dan BMT*, Majelis Ekonomi: Pimpinan Pusat Muhammadiyah: 2002.

Syamsi, Ibnu, *Pengambilan keputusan dan Sistem Informasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2000.

PERMENKOP: No.06/Per/M.Kukmi/I/2007. Tentang Petunjuk Teknis Program Pembiayaan Produktif Koperasi Dan Usaha Mikro (P3kum) Pola Syariah.

PERMENKOP: No. 14/Per/M.KUKM/IX/2015. Tentang Pedoman Akuntansi Usaha Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Oleh Koperasi.

Jenis-Jenis Simpanan Mudharabah Baitut Tamwil Muhammadiyah, [Http://Www.Btmlampung.Co.Id](http://www.Btmlampung.Co.Id)

[Http://Btmbimu.Id/Tentang-Kami/](http://Btmbimu.Id/Tentang-Kami/)

[Http://Tafsirq.Com/Hadits/Ibnu-Majah.](http://Tafsirq.Com/Hadits/Ibnu-Majah)

[Https://Www.Google.Co.Id/Search=Teori+Aidda+Effendy+Ilmu+Komuni
kasi+Teori+Dan+Praktek](https://www.google.co.id/search=Teori+Aidda+Effendy+Ilmu+Komunikasi+Teori+Dan+Praktek)

<http://muhshodiq.wordpress.com//2009/08/12/koprasi-syariah>

